

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DI PT MULIA
USAHA BERSAMA KABUPATEN MALANG**

(Studi Kasus di PT MULIA USAHA BERSAMA PAKISAJI)

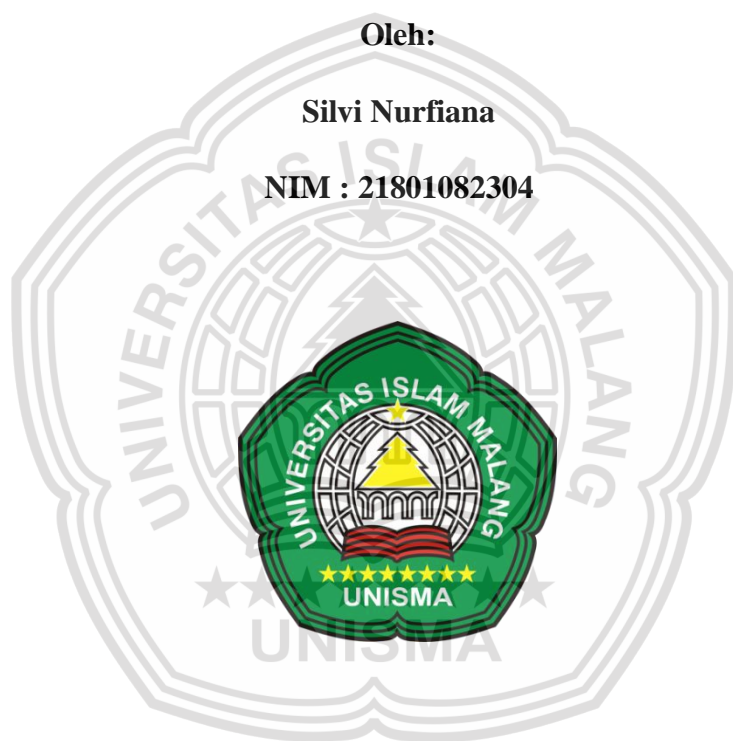
SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Strata (S1) Pada
Program Studi Akuntansi Universitas Islam Malang

Oleh:

Silvi Nurfiana

NIM : 21801082304



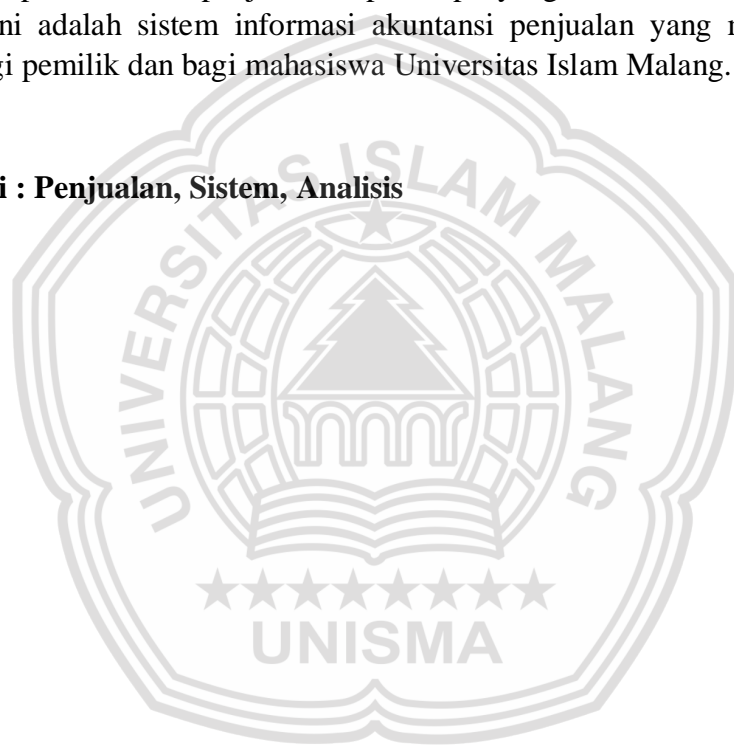
**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM
MALANG**

2022

ABSTRAKSI

SILVI NURFIANA, 2022 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Studi Kasus Pada PT MULIA USAHA BERSAMA di Kabupaten Malang. Dosen Pembimbing: Noor Shodiq Ask., S.E, M.M dan Junaidi., S.E, M.SA. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem informasi penjualan yang ada pada perusahaan manufaktur di PT MULIA USAHA BERSAMA di Kabupaten Malang. Jenis penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data yang didapatkan berdasarkan dari hasil sumber wawancara dengan subyek penelitian. Teknik yang digunakan untuk menganalisis sistem penjualan yang ada di PT MULIA USAHA BERSAMA dengan cara mengumpulkan data kemudian diproses agar bisa ditarik kesimpulan sistem penjualan seperti apa yang sudah diterapkan. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang memiliki banyak manfaat bagi pemilik dan bagi mahasiswa Universitas Islam Malang.

Kata Kunci : Penjualan, Sistem, Analisis





BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era ekonomi yang meningkat seperti ini banyak perusahaan yang menghadapi persaingan usaha yang ketat antar perusahaan sejenis. Perkembangan dunia usaha akan mengakibatkan besarnya persaingan yang harus dihadapi oleh setiap perusahaan untuk mencapai tujuan yaitu memperoleh laba yang maksimal. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk meningkatkan kegiatan operasionalnya guna mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Semakin berkembangnya perusahaan, maka manajer dituntut untuk mengelola perusahaannya secara profesional agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk itu manajer perusahaan mempunyai tugas dan wewenang dalam pengambilan keputusan. Kualitas keputusan yang diambil sangatlah berpengaruh pada perkembangan kemajuan perusahaan. Suatu perusahaan dikatakan berkembang jika dalam operasi perusahaannya diikuti oleh meningkatnya volume kegiatan usaha dan semakin rumitnya pengaturan kegiatan usaha tersebut. Suatu perusahaan pasti memiliki sistem informasi yang berfungsi sebagai penghasil informasi. Dalam setiap perusahaan ada serangkaian kegiatan akuntansi yang tidak dapat dihindarkan yaitu sistem informasi akuntansi. Untuk itu diperlukan adanya sistem informasi akuntansi (SIA) yang memadai guna membantu manajer untuk melakukan pengendalian yang efektif atas kegiatan operasi perusahaan ditinjau dari segi keuangan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu subsistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan dan penerimaan kas dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dan penerimaan kas dapat dihindari. Penjualan merupakan sumber penerimaan kas pada perusahaan. Oleh karena itu, aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting guna menunjang keberhasilan di dalam memasarkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sehingga aktivitas penjualan harus dikelola secara baik dan benar agar bisa memberikan suatu keuntungan yang besar bagi perusahaan. Kas merupakan aset yang paling lancar dan hampir setiap transaksi dengan pihak luar selalu mempengaruhi kas. Kas merupakan komponen penting dalam kelancaran jalannya kegiatan operasional perusahaan. Karena sifat kas yang liquid, maka kas mudah digelapkan sehingga diperlukan pengawasan terhadap kas dengan memisahkan fungsi-fungsi penyimpanan, pelaksanaan dan pencatatan.

(Mulyadi 2016:5) Sistem informasi akuntansi mendukung tersedianya informasi yang berguna bagi manajemen untuk bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan bagi pihak manajemen lain yaitu sebagai pertanggungjawaban keuangan dan terjaminnya keamanan milik perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dalam perusahaan mempunyai peranan yang sangat penting. Sebuah SIA yang baik harus memasukkan Sistem Pengendalian Intern (SPI) untuk menjaga dan menilai efektivitas dari SIA itu sendiri.

Mengatasi kekeliruan yang terjadi dalam sistem informasi akuntansi di perusahaan ini mengantisipasi kesalahan pada sistem atau tingkah kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dengan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data –data penjualan

Skripsi ini penulis hanya akan membahas analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT MULIA USAHA BERSAMA di kabupaten malang. Meneliti penjualan yang ada pada perusahaan apakah sudah sesuai dengan sistem informasi akuntansi penjualan saat ini.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, diharapkan mampu menghasilkan informasi yang dapat diandalkan dan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan yang tepat, untuk penilaian pekerjaan dan untuk perencanaan di masa yang akan datang.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah disampaikan sebelumnya karena luasnya pembahasan dalam penelitian ini hanya dibatasi pada pokok masalah dalam penelitian ini yaitu **“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN di PT MULIA USAHA BERSAMA di KABUPATEN MALANG”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah, Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PT MULIA USAHA BERSAMA?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis sistem akuntansi penjualan yang ada pada PT MULIA USAHA BERSAMA.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Dengan adanya latar belakang masalah, rumusan masalah dan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, maka peneliti ingin memberikan manfaat diantaranya adalah:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan menambah wawasan ilmu pengetahuan di bidang penjualan, terutama dalam hal mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan dan penelitian ini dapat menjadi sumber penelitian lain dan menjadi salah satu acuan dalam bidang penjualan.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam memperbaiki sistem informasi akuntansi penjualan agar informasi akuntansi yang

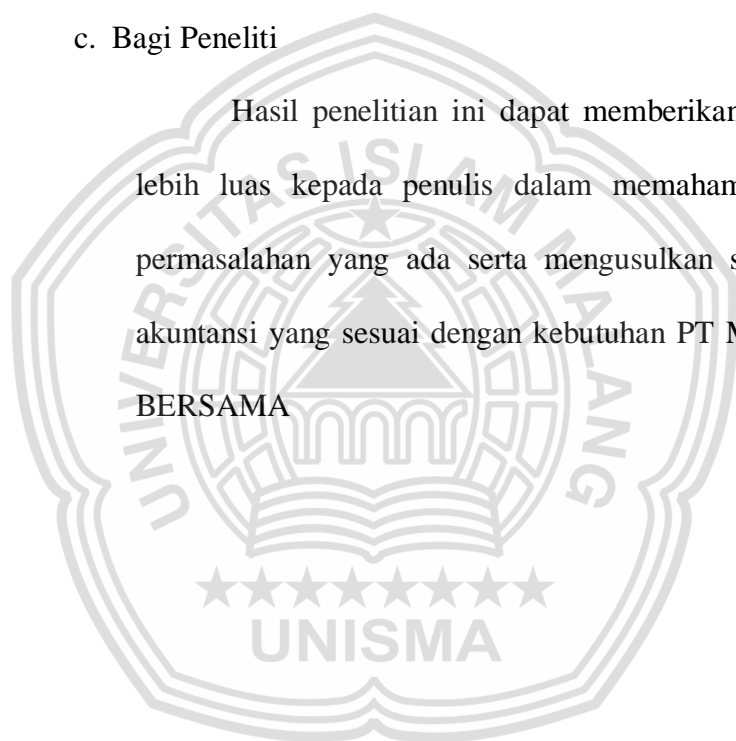
dihasilkan dapat diandalkan sesuai perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang serta untuk menghindari atau menekan timbulnya hal-hal yang dapat merugikan perusahaan.

b. Bagi Lembaga Pendidikan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi mahasiswa untuk mengadakan penelitian lebih lanjut dan diharapkan bermanfaat bagi pembaca yang lain.

c. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas kepada penulis dalam memahami, menganalisa, permasalahan yang ada serta mengusulkan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan PT MULIA USAHA BERSAMA



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka peneliti menarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. PT MULIA USAHA BERSAMA merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang pembuatan filters rokok, dimana produksinya dilakukan jika ada pesanan dari customer. Customer mengirimkan purchase order dan memo kepada PT MULIA USAHA BERSAMA untuk dibuatkan filter sesuai pesanan.
2. PT MULIA USAHA BERSAMA saat ini sudah cukup baik menggunakan komputerisasi dan struktur organisasi cukup baik.
3. PT MULIA USAHA BERSAMA sudah menetapkan sistem informasi penjualan yang ada dengan sistem akuntansi pada umumnya bahkan PT MULIA USAHA BERSAMA menambahkan beberapa sistem yang berfungsi untuk memudahkan perusahaan.
4. PT MULIA USAHA BERSAMA memiliki sistem pengendalian internal yang baik. Salah satunya adalah ketika ada customer yang tidak dapat melunasi tagihan mereka sudah menyediakan cadangan kas piutang untuk mengatasi hal tersebut agar posisi keuangan tetap stabil. Namun dalam prakteknya mereka juga meningkatkan kebijakan-kebijakan terhadap customer untuk tidak melakukan pelunasan.

5.2 Keterbatasan

Dalam penelitian ini peneliti memiliki keterbatasan dalam melakukan penelitian, yaitu:

1. Keterbatasan waktu wawancara dengan para staf perusahaan karena ada staff penjualan yang harus merangkap untuk menjadi marketing perusahaan yang tidak selalu ada di dalam perusahaan.
2. Peneliti hanya menganalisis bagian dari penjualan saja.
3. Data gambar catatan akuntansi tidak terlalu banyak karena dari pihak staff hanya diberi dasar saja tidak secara terperinci.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil analisis sistem informasi akuntansi penjualan PT MULIA USAHA BERSAMA, maka peneliti memberikan usulan dan saran pada sistem agar dapat membantu dan memenuhi kebutuhan perusahaan. Berikut ini merupakan saran-saran yang bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk melakukan pengembangan sistem dimasa yang akan datang:

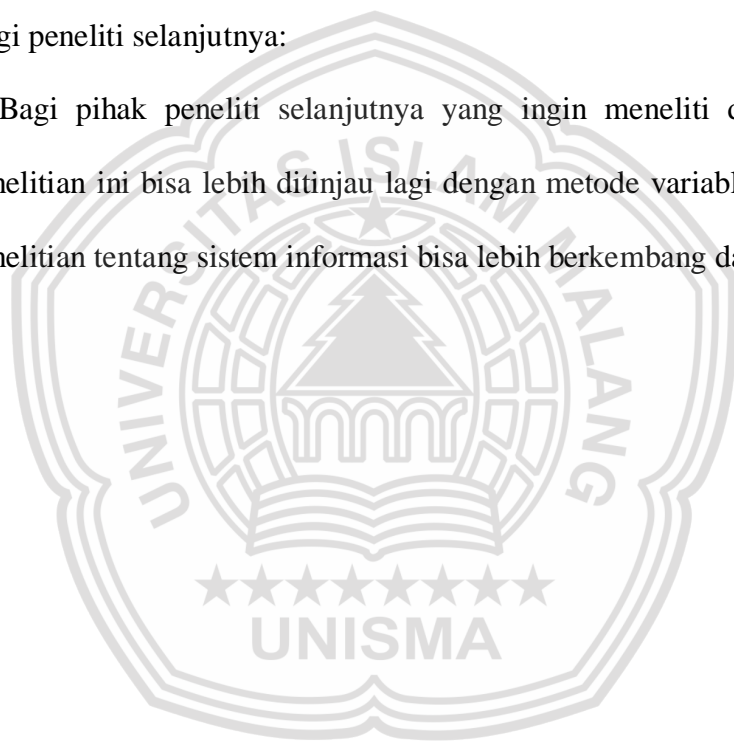
1. Bagi pemilik perusahaan:
 - Pada saat memasukan data atau informasi ke dalam database, harus diperhatikan kelengkapan dan kebenaran data tersebut. Hal ini bertujuan untuk mencegah terjadinya kesalahan yang dapat menyebabkan kerugian perusahaan.
 - Terkait dengan adanya piutang tak tertagih, perusahaan perlu meningkatkan batasan kredit untuk setiap pelanggan, jika ternyata pelanggan yang masih berutang atau belum melunasi pembayaran atas

pembelian yang dilakukan sebelumnya maka pelanggan tidak boleh melakukan pemesanan barang.

- Perusahaan perlu melakukan evaluasi secara periodic terhadap keseluruhan aplikasi database dan prosedur penjualan dan piutang usaha sehingga dapat mengetahui apakah sistem yang dirancang sebelumnya dapat memenuhi kebutuhan perusahaan seiring perkembangan bisnis perusahaan.

2. Bagi peneliti selanjutnya:

Bagi pihak peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dan melanjutkan penelitian ini bisa lebih ditinjau lagi dengan metode variable yang lain agar penelitian tentang sistem informasi bisa lebih berkembang dan mengglobal.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

1

- MAHATMYO, Atyanto (2014). *Sistem Informasi Akuntansi Suatu Pengantar*, Yogyakarta: Deepublish
- Mulyani, S., (2017) *Metode Analisis dan Perancangan Sistem*. Jakarta: Abdi Sistematika.
- Joseph W. Wilkinson,(1993) *Accounting and information system*, Jakarta: Binarupa Aksara.
- Sutabri, T.,(2012). *Analisis sistem informasi*. Jakarta: Penerbit Andi.
- Yakub, J.B.,(2012). *Pengantar Sistem Informasi*. Bandung:Graha Ilmu
- Jogiyanto, H.M., (2014). *Analisis Desain dan Desain Sistem Informasi*. Jakarta: Elex Media Komputerindo.
- Sutabri, T (2012). *Konsep Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sumarsan, T. (2013). *Akuntansi Dasar dan Aplikasi dalam Bisnis Versi IFRS* (1ed.). Kembangan, Jakarta Barat: Indeks.
- Sutabri, T (2012). *Konsep Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.
- Trimahardhika, R., & Sutinah, E. (2017). *Development Dalam Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan*. *Jurnal Informatika*, Retrieved from <http://ejournal.bsi.ac.id/ejournal/index.php/ji/article/view/2226>
- Djahir, Yulia dan Dewi Pratita. (2015). *Bahan Ajar Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta : Deepublish.
- Romney, Marshall B., dan Paul John Steinbart. (2015). *Accounting Information System*, 13th ed. England: Pearson Educational Limited
- Grady, Paul (2017). *Teori Akuntansi Edisi kedua*. Jakarta: Erlangga
- Mulyani, Sri. (2016). *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Abdi Sistematika.
- Diambil dari:
- Budiharjo, M. (2014). *Panduan Praktis Menyusun SOP*. Jakarta: Raih Asa Sukses

- Mustakini, J. Hartono.(2009) “*Sistem Teknologi Informasi*” Yogyakarta:Andi
- Kotler, Philip (2000). *Prinsip – Prinsip Pemasaran Manajemen*, Jakarta : Erlangga
- Basu, swastha. (2001). *Manajemen Penjualan* cetakan kelima.Yogyakarta: BFSE renhalindo.
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Basu, Swastha. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga
- Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Azhar Susanto.(2017) *Sistem Informasi Akuntansi –Pemahaman Konsep Secara Terpadu*. Bandung: Lingga Jaya.
- Agustinus Mujilan. (2012) . *Sistem Informasi Akuntansi*.Madiun: WimaPers.
- H. Kusnadi. (2000)*Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate), Prinsip, Prosedur & Metode*. Malang: Universitas Brawijaya

Penelitian Terdahulu:

- R, Nurlia Sari. 2017.” *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Studi Kasus pada Yamaha Mataram Sakti Semarang*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Ginting, Martha S.P Simanjutak DIMITA H.P.Purba, Mitha C. 2019 “ *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Gunung Selamat Labuhan Batu Selatan*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Methodist Indonesia.
- Erlina, Moch Dzulkriom AR. 2019 “*Analisis Sistem dan Prosedur Penerimaan Kas dalam mendukung Pengendalian Intern Studi pada PT Astra International, Tbk Auto 2000 Malang Sutoyo*”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.