

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG
EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN
INTERNAL PADA CV GONDIX PLASTIK KESAMBEN BLITAR**

SKRIPSI



Oleh

APRILIANO YUSUF HIDAYAT

NIM : 19520059

JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2023

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG
EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN
INTERNAL PADA CV GONDIX PLASTIK KESAMBEN BLITAR**

SKRIPSI

Diajukan Kepada :

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak)



Oleh

APRILIANO YUSUF HIDAYAT

NIM : 19520059

JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS DAN
EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA CV GONDIX
PLASTIK KESAMBEN BLITAR**

SKRIPSI

Oleh

APRILIANO YUSUF HIDAYAT

NIM : 19520059

Telah Disetujui Pada Tanggal 7 Mei 2023

Dosen Pembimbing,



Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D

NIP. 197606172008012020

LEMBAR PENGESAHAN

EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS DAN
EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA CV GONDIX
PLASTIK KESAMBEN BLITAR

SKRIPSI

Oleh

APRILIANO YUSUF HIDAYAT

NIM : 19520059

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Dan
Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun.)

Pada 12 Mei 2023

Susunan Dewan Penguji:

Tanda Tangan

1. Penguji Utama

Ahmad Fahrudin Alamsyah, SE., MM. Ak., CA

NIP. 197411221999031001



2. Ketua Penguji

Dr. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak. CA

NIP. 197203222008012005



3. Sekretaris Penguji

**Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak.
CA., Ph.D**

NIP. 197606172008012020



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,



Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D

NIP. 197606172008012020

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Apriliano Yusuf Hidayat

NIM : 19520059

Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul :

EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA CV GONDIX PLASTIK KESAMBEN BLITAR adalah hasil karya saya sendiri, “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan siapapun.

Malang, 12 Mei 2023

Hormat saya,



Apriliano Yusuf Hidayat

NIM : 19520059

HALAMAN MOTTO

“Setiap Orang Punya Gilirannya Sendiri Sendiri, Bersabarlah dan Tunggulah”

(Gol D Roger)

“Jika Orang Belum Menertawakan Mimpimu, Maka Mimpimu Belum Cukup Besar”

(Monkey D Luffy)

“Semakin Palsu Dirimu, Semakin Luas Circle Pertemananmu, Semakin Realistis Dirimu Maka Semakin Sedikit Circle Pertemananmu, And this is Fact”

(Ryan Reynolds)

“Meski Kau Bodoh dan Menyakiti, Aku Tetap Menyayangimu”

(A YSF H)

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA CV GONDIX PLASTIK KESAMBEN BLITAR”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Zainuddin. M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, sekaligus dosen pembimbing saya.
4. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Ibu, ayah, kakak, adik dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan secara moril dan spirituil.
6. Bapak Gondik selaku Pemilik CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.
7. Ibu Mia selaku bagian keuangan dan akuntansi CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, sekaligus pembimbing lapangan.
8. Seluruh karyawan CV Gondix Plastik Kesamben yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
9. Teman-teman fakultas ekonomi khususnya jurusan akuntansi 2019 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
10. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran

yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal ‘Alamin...

Malang , 12 Mei 2023

Penulis

DARTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
SURAT PERNYATAAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Batasan Penelitian	6
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA.....	7
2.1 Hasil – hasil Penelitian Terdahulu	7
2.2 Kajian Teoritis.....	13
2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	13
2.2.2 Karakter Sistem	15
2.2.3 Tujuan Sistem.....	16

2.2.4 Unsur – unsur Yang Terdapat dalam Sistem Akuntansi	17
2.2.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	24
2.2.6 Sistem Pengendalian Internal	24
2.2.7 Evaluasi Sistem Informasi.....	30
2.3 Pandangan Al-Qur'an dan Hadist Mengenai Penjualan.....	31
2.4 Kerangka Berpikir	33
BAB 3 METODE PENELITIAN	34
3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	34
3.2 Lokasi Penelitian	34
3.3 Subyek dan Objek Penelitian	34
3.4 Jenis Data	35
3.5 Teknik Pengumpulan Data	36
3.6 Analisis Data dan Teknik Analisis Data	37
BAB 4 PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	40
4.1 Paparan Data dan Hasil Penelitian	40
4.1.1 Sejarah Perusahaan	40
4.1.2 Visi Misi Perusahaan	41
4.1.3 Struktur Organisasi	41
4.1.4 Job Description	42
4.1.5 Produk – Produk CV Gondix Plastik Kesamben Blitar	43
4.1.6 Area Pemasaran	44
4.1.7 Bagan Akun.....	44
4.1.8 Kebijakan Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar	45

4.1.8.1 Fungsi Yang Terkait	46
4.1.8.2 Dokumen yang Digunakan.....	47
4.1.8.3 Catatan yang Digunakan	48
4.1.8.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan	49
4.1.8.5 Bagan Alir Sistem Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar	55
4.1.9 Data Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar	56
4.2 Pembahasan dan Hasil Penelitian	57
4.2.1 Pembahasan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar	
4.2.2 Evaluasi Terhadap Kelemahan dan Potensi Risiko dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.....	68
4.2.3 Analisis Rekomendasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan atas Kelemahan dan Potensi Risiko Berdasarkan Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO Framwork).....	76
4.2.4 Usulan Prosedur dan Bagan Alir (<i>flowchart</i>) Sistem Akuntansi Penjualan Kredit CV Gondix Plastik Kesamben Blitar	80
BAB 5 PENUTUP	84
5.1 Kesimpulan	84
5.2 Saran	85

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	10
Table 4.1	60
Table 4.2	62
Table 4.3	64
Table 4.4	66
Table 4.5	67
Table 4.6	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.....	33
Gambar 3.1.....	38
Gambar 3.2.....	39
Gambar 4.1.....	42
Gambar 4.2.....	50
Gambar 4.3.....	53
Gambar 4.4.....	55
Gambar 4.5.....	57
Gambar 4.6.....	73
Gambar 4.7.....	74
Gambar 4.8.....	75
Gambar 4.9.....	76
Gambar 4.10.....	83

ABSTRAK

Apriliano Yusuf Hidayat, 2023. SKRIPSI.

Judul : “Evaluasi Sistem Penjualan Untuk Menunjang Efektivitas Dan Efisiensi Pelaksanaan Pengendalian Internal Pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar”

Pembimbing : Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D

Kata Kunci : Sistem informasi akuntansi, Evaluasi Pengendalian internal, Penjualan,

System informasi akuntansi penjualan sangatlah penting dan dibutuhkan untuk perusahaan, khususnya perusahaan yang kegiatan utamanya adalah dagang atau perusahaan dagang. Dan CV Gondix Plastik Kesamben adalah salah satu perusahaan yang kegiatan utamanya adalah menjual barang barang yang berbahan plastic.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi untuk menunjang pengendalian internal pada sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh CV Gondix Plastik Kesamben Blitar. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif agar penelitian ini memperoleh gambaran yang jelas dan agar data yang dibutuhkan diperoleh akurat dan lengkap. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang diperoleh direduksi, disajikan,diabsahkan, dan ditarik kesimpulan sebagai dasar dari perancangan yang akan dibuat. Analisis data dilakukan dengan cara menganalisis sistem akuntansi penjualan yang meliputi fungsi akuntansi, dokumen, pencatatan dan prosedur terkait yang telah diterapkan di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, serta diagram alir penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar membandingkan dan mengevaluasi hasil lapangan dengan teori yang relevan, serta memberikan rekomendasi flowchart yang diperlukan agar sistem penjualan lebih efektif dan efisien. Kepsahan data dilakukan dengan tehnik triangulasi.

Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penjualan yang berjalan pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar belum sepenuhnya memenuhi kriteria sistem informasi akuntansi dengan pengendalian internal yang baik. Komponen- komponen sistem informasi akuntansi yang masih belum diterapkan dengan baik, seperti penggunaan dokumen, pembuatan catatan, maupun pengendalian internal yang diterapkan di dalamnya. Hasil evaluasi Sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian intern CV Gondix Plastik Kesamben Blitar dalam praktiknya menunjukkan perlu adanya perbaikan dalam penjualan kredit, diantaranya adalah perlunya evaluasi syarat kredit dan pemberian kredit limit terhadap pelanggan guna meminimalis terjadinya kredit macet di perusahaan.

ABSTRAK

Apriliano Yusuf Hidayat, 2023. THESIS.

Title : "Evaluation of the Sales System to Support the Effectiveness and Efficiency of Implementation of Internal Control at CV Gondix Plastik Kesamben Blitar"

Advisor : Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D

Keywords : Accounting information system, Internal Control Evaluation, Sales,

The sales accounting information system is very important and needed for companies, especially companies whose main activities are trading or trading companies. And CV Gondix Plastik Kesamben is a company whose main activity is selling goods made of plastic.

This study aims to evaluate the accounting information system to support internal control of the sales accounting information system implemented by CV Gondix Plastik Kesamben Blitar. This research method uses a qualitative descriptive method so that this research obtains a clear picture and so that the required data is obtained accurate and complete. Data was collected through interviews, observation and documentation. The data obtained is reduced, presented, validated, and conclusions are drawn as the basis for the design to be made. Data analysis was carried out by analyzing the sales accounting system which includes accounting functions, documents, records and related procedures that have been implemented at CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, as well as sales flow charts of CV Gondix Plastik Kesamben Blitar comparing and evaluating field results with relevant theories, as well provide flowchart recommendations needed to make the sales system more effective and efficient. The validity of the data was carried out using a triangulation technique.

This study shows that the sales system that runs on CV Gondix Plastik Kesamben Blitar does not fully meet the criteria for an accounting information system with good internal control. Components of the accounting information system that have not been implemented properly, such as the use of documents, record keeping, and internal controls implemented therein. The results of the evaluation of the accounting information system and internal control system of CV Gondix Plastik Kesamben Blitar in practice indicate the need for improvement in credit sales, including the need to evaluate credit terms and grant credit limits to customers in order to minimize bad credit in the company.

المستخلص

أبريليانو يوسف هدايت ، 2023. أطروحة

العنوان: "تقييم نظام المبيعات لدعم فاعلية وكفاءة تطبيق الرقابة الداخلية "CV Gondix Plastic Kesamben Blitar" في

المشرف: يونياري هداية سويوسو SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D

، الكلمات المفتاحية: نظام المعلومات المحاسبية ، تقييم الرقابة الداخلية ، المبيعات

يعد نظام معلومات محاسبة المبيعات مهمًا جدًا ومطلوبًا للشركات وخاصة الشركات التي تكون أنشطتها الرئيسية هي هي شركة نشاطها الرئيسي هو بيع البضائع CV Gondix Plastik Kesamben التجارية أو الشركات التجارية. و المصنوعة من البلاستيك

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم نظام المعلومات المحاسبية لدعم الرقابة الداخلية لنظام معلومات محاسبة المبيعات المنفذ يستخدم منهج البحث هذا المنهج الوصفي النوعي بحيث يحصل CV Gondix Plastik Kesamben Blitar بواسطة هذا البحث على صورة واضحة ولكي يتم الحصول على البيانات المطلوبة دقيقة وكاملة. تم جمع البيانات من خلال المقابلات والملاحظة والتوثيق. يتم تقليل البيانات التي تم الحصول عليها وعرضها والتحقق من صحتها واستخلاص النتائج كأساس للتصميم الذي سيتم إجراؤه. تم إجراء تحليل البيانات من خلال تحليل نظام محاسبة المبيعات الذي يتضمن CV Gondix Plastik Kesamben وظائف المحاسبة والوثائق والسجلات والإجراءات ذات الصلة التي تم تنفيذها في لمقارنة CV Gondix Plastik Kesamben Blitar بالإضافة إلى مخططات تدفق المبيعات الخاصة بـ ، Blitar وتقييم النتائج الميدانية مع النظريات ذات الصلة ، فضلاً عن تقديم توصيات المخطط الانسيابي اللازمة لجعل نظام المبيعات أكثر فعالية وكفاءة. تم التحقق من صحة البيانات باستخدام تقنية التثليث

لا يفي تمامًا CV Gondix Plastik Kesamben Blitar توضح هذه الدراسة أن نظام المبيعات الذي يعمل على بمعايير نظام المعلومات المحاسبية مع رقابة داخلية جيدة. مكونات نظام المعلومات المحاسبية التي لم يتم تنفيذها بشكل صحيح ، مثل استخدام المستندات ، وحفظ السجلات ، والرقابة الداخلية المطبقة فيه. تشير نتائج تقييم نظام المعلومات عمليًا إلى الحاجة إلى تحسين مبيعات CV Gondix Plastik Kesamben Blitar المحاسبية ونظام الرقابة الداخلية لـ الائتمان ، بما في ذلك الحاجة إلى تقييم شروط الائتمان ومنح حدود الائتمان للعملاء من أجل تقليل سوء الائتمان في الشركة.

.BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kegiatan perusahaan dapat dilakukan dengan lancar apabila sistem dalam perusahaan dilakukan dengan efektif dan efisien. Sistem yang dilakukan dengan efektif dan efisien dapat membantu perusahaan mencapai tujuannya. Sistem informasi memiliki serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada pengguna. Tiap perusahaan harus menyesuaikan sistem informasi dengan kebutuhan para penggunanya oleh karena itu, setiap perusahaan mempunyai sistem informasi yang berbeda. Baridwan (2012:3), menjelaskan bahwa sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Jika dalam pelaksanaan prosedur ada yang tidak berjalan dengan semestinya, maka akan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat berpengaruh pada banyak aspek, salah satunya adalah aspek ekonomi dan juga bisnis. Persaingan antar usaha menjadi semakin ketat. Semakin berkembangnya suatu usaha, agar dapat bersaing di dalam pasar sebuah usaha dituntut untuk meningkatkan kualitas kerja, mutu pelayanan dan ketepatan data. Selain itu suatu usaha harus memiliki informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu. Untuk mendapatkan informasi yang demikian, dibutuhkan sistem informasi yang baik dan tepat. Karena sistem informasi yang baik saja tidak cukup, sistem tersebut harus sesuai dengan kebutuhan dan kegiatan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Seperti yang kita ketahui, dengan sistem yang baik maka kesalahan yang timbul karena ketidak efisiensi operasi, kurangnya informasi yang memadai, dan kesalahan yang ditimbulkan oleh manusia dapat diminimalisir. Informasi yang akurat dan tepat waktu akan sangat membantu perusahaan dalam hal pengambilan keputusan dan menentukan langkah-langkah yang harus dilakukan untuk mendukung kegiatan operasi dan juga dalam hal mengembangkan perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin banyak penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan

yaitu, mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. Menurut Mulyadi (2016:379), menyatakan bahwa: “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan”.

Perpindahan atau pemindahan hak milik atas barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli disebut dengan jual beli. Secara umum penjualan itu sendiri terdiri dari dua macam, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi ketika pembeli membeli barang dan membayarnya secara langsung atau tunai sesuai dengan harga yang disepakati, tetapi penjualan kredit terjadi ketika pembeli membeli barang dan membayarnya pada tanggal jatuh tempo yang disepakati antara penjual dan pembeli. piutang dari Pelanggan. Penjualan untuk semua jenis perusahaan seperti industri, jasa, manufaktur dan perusahaan komersial bertujuan untuk mencari keuntungan atau keuntungan dari transaksi antara penjualan dan pembeli. Mulyadi menjelaskan penjualan sebagai suatu transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. (Mulyadi, 2016:204).

Kegiatan operasional perusahaan dapat dikatakan efektif sesuai dengan kebijakan manajemen. Manajemen mengutamakan pengendalian internal agar seluruh bagian struktur organisasi mengikuti kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Memahami pengendalian internal merupakan elemen penting karena dengan pemahaman. Dengan demikian, perusahaan dapat memenuhi standar, tujuan, dan sasaran perusahaan secara maksimal. Sehingga risiko kecurangan manajemen dan risiko audit bagi seorang auditor dapat diminimalkan.

Pengendalian internal adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aset perusahaan dari penyalahgunaan, memeriksa keakuratan dan keandalan akuntansi, dan memastikan bahwa peraturan yang berlaku dipatuhi dengan benar. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan manajemen yang baik karena apabila terjadi kekurangan dalam pengelolaan kegiatan penjualan akan menyebabkan target penjualan tidak tercapai, artinya laba perusahaan berkurang. Efektivitas pengendalian internal dalam suatu perusahaan

dipengaruhi oleh lingkungan pengendalian internal. Lingkungan pengendalian mencerminkan sikap dan tindakan pemilik dan manajer perusahaan mengenai pentingnya pengendalian internal perusahaan. (Sutabri, 2004)

Untuk menciptakan pengendalian internal di dalam perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya hal-hal yang menimbulkan kerugian perusahaan seperti fraud, fraud, pemborosan, dan pencurian baik dari dalam maupun luar perusahaan dalam menilai perusahaan serta untuk mengevaluasi dan mengambil tindakan korektif dalam mengantisipasi kelemahan perusahaan. Elemen pengendalian internal dirancang dalam sistem penjualan dengan merinci elemen utama sistem pengendalian internal yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat. Elemen-elemen tersebut dirancang untuk mencapai tujuan utama dari sistem pengendalian akuntansi, yaitu untuk menjaga aset perusahaan berupa piutang dan persediaan produk jadi, dan untuk memastikan keakuratan dan keandalan data akuntansi, seperti piutang dan pendapatan penjualan. . (Mulyadi, 2001)

Menurut Hery (2013:159) pengertian pengendalian intern adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Pentingnya evaluasi sistem bagi perusahaan adalah sistem harus mampu mendukung aktivitas-operasional perusahaan dan mendukung pihak manajemen dalam pengambilan keputusan sehingga informasi yang dihasilkan oleh sistem haruslah akurat dan dapat dipertanggung jawabkan. Selain daripada itu dengan melakukan evaluasi sistem informasi maka perusahaan juga mampu menilai apakah sistem informasi yang telah diterapkan dapat menjaga integritas data sehingga mampu menghasilkan informasi yang tepat guna sebagai salah satu strategi kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif. Menurut Wirawan (2012: 22-23) secara keseluruhan tujuan dari evaluasi sistem adalah menilai apakah objek evaluasi telah di laksanakan sesuai rencana, mengukur apakah pelaksanaan objek evaluasi sesuai dengan standar, evaluasi objek dapat mengidentifikasi dan menentukan kekurangan dari objek evaluasi, pengembangan

pengguna dari objek yang di evaluasi, dan mengambil keputusan mengenai objek yang di evaluasi.

CV Gondix Plastik Kesamben Blitar yang terletak di Jl. Tambak Rt. 01 Rw. 01 Ds. Pagergunung Kec. Kesamben Blitar-Indonesia. Perusahaan ini bergerak di bidang pendistribusian atau distributor alat-alat berbahan plastik. Manajemen CV Gondix Plastik Kesamben Blitar mempunyai komitmen yang tinggi untuk memuaskan seluruh kebutuhan pelanggan melalui Penerapan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2015. Penjualan pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar dilakukan secara tunai dan kredit. Penerapan sistem penjualan kredit perusahaan mendapat perhatian lebih dari pimpinan dan juga konsumen, karena penjualan kredit tidak langsung menghasilkan kas tetapi terlebih dahulu menghasilkan piutang bagi perusahaan, sehingga hal ini mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatan penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus tersistem dengan baik. Namun CV Gondix Plastik Kesamben Blitar lebih menganjurkan pelanggan atau konsumen untuk membeli dengan tunai, hal ini dikarenakan penjualan kredit mengalami berbagai permasalahan yang membuat keuangan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar menurun dari tahun ke tahun. Penyebab ini mulai dirasakan dampaknya ketika wabah virus Covid-19 ada tahun 2020-2021 akhir. Sehingga penerimaan kas yang dari tahun ke tahun mengalami kenaikan secara signifikan pada tahun 2020-2021 mengalami penurunan sebesar kurang lebih Rp. 100.000.000. Konsumen yang telah melakukan penjualan kredit banyak yang tidak tertagih, menunggak, dan membayar tidak sesuai jatuh tempo yang ada.

Kegagalan dalam penjualan kredit sering terjadi ketika pembayaran ditagih karena pelanggan mungkin tidak mampu membayar dengan berbagai alasan, dari kebangkrutan perusahaan konsumen, terjadinya kecelakaan di tempat konsumen, dan konsumen sendiri tidak mau membayar. Kegagalan tersebut mengakibatkan jumlah pendapatan yang diperoleh menjadi lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan sehingga perusahaan mengalami kerugian. Dengan adanya analisis sistem penjualan kredit maka risiko perusahaan dalam melakukan penjualan dapat diatasi, dan perlu adanya pengendalian internal atas penjualan kredit agar dapat diproses dengan baik dan tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan melibatkan berbagai fungsi atau bagian yang terkait, mulai dari pemesanan hingga pengiriman barang ke konsumen.

Efektivitas penjualan dapat diukur dengan membandingkan tujuan penjualan dengan pencapaian penjualan. Penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif apabila target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan dapat tercapai secara optimal. Dengan penjualan yang mencapai target bahkan melebihi target penjualan yang direncanakan maka perusahaan akan mencapai laba yang optimal yang dapat digunakan dalam kelangsungan hidup perusahaan. Kami merekomendasikan bahwa jika efisiensi penjualan tidak tercapai, itu dapat mempengaruhi keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Oleh karena itu, untuk menunjang penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar agar tidak terperosot maka perlu adanya evaluasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan beserta pengendaliannya, mengingat pentingnya tingkat penjualan terhadap laba yang di peroleh CV Gondix Plastik Kesamben Blitar serta dapat bersaing dengan distributor-distributor lainnya. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik melakukan penelitian di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar dengan judul “ **EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA CV GONDIX PLASTIK KESAMBEN BLITAR**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di paparkan, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar?
2. Bagaimana pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengavulusi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar untuk menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan.

2. Mengevaluasi pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar
3. Untuk memperbaiki sistem informasi akuntansi penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dikemukakan diatas, maka dapat disimpulkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Dengan mengadakan penelitian ini, peneliti dapat menambah pengalaman, memperluas wawasan berpikir, mempertajam pengamatan, analisis, serta mampu merancang sistem informasi akuntansi, terutama sistem informasi akuntansi penjualan.

2. Bagi Pengembangan Bidang Keilmuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan, menambah ilmu pengetahuan, serta dapat menjadi acuan atau kajian bagi penulis di masa yang akan datang mengenai sistem informasi akuntansi. Terutama sistem informasi akuntansi penjualan.

3. Bagi CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan serta solusi, sumbangan pemikiran dan ide serta menambah informasi yang berguna untuk CV Gondix Plastik Kesamben Blitar dalam pelaksanaan dan pengembangan sistem informasi akuntansi, terutama sistem informasi akuntansi penjualan.

1.5 Batasan Penelitian

Agar pembahasan tidak meluas, maka perlu batasan yang berkaitan dengan penelitian yang akan diteliti. Adapun batasan penelitian ini adalah analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit dalam upaya meningkatkan dan evaluasi pengendalian internal pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

BAB 2

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian ini tidak lepas dari penelitian-penelitian sebelumnya yang telah dilakukan sehingga penulis menjadikan penelitian terdahulu sebagai rujukan dan pedoman dalam melakukan penelitian. Abdul Halim , Eris Dianawati (2016), melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan”. PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan ditemukan bahwa praktiknya memiliki beberapa kekurangan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu pada prosedur penjualan kredit penerimaan pesanan penjualan masih di anggap belum cocok untuk melanjutkan ke aktivitas selanjutnya yaitu proses pembuatan faktur penjualan, apabila order tidak disetujui karena persediaan tidak mencukupi atau harga yang tidak dapat disepakati perusahaan biasanya akan mengembalikan surat order yang dikirimkan oleh pelanggan tersebut atau pelanggan di minta merevisi order sesuai dengan persediaan barang yang ada. Peneliti memberi usulan untuk perusahaan mengenai sumber daya manusia (SDM), alat, catatan, laporan, formulir, dan mengadakan pelatihan komputerisasi kepada karyawan guna meningkatkan kualitas karyawan khususnya untuk program yang digunakan dalam sistem penjualan kredit.

Vinsen (2016) melakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai”. Metode yang digunakan adalah penelitian studi kasus. Hasil perbandingan antara teori sistem informasi akuntansi penjualan tunai dengan praktek yang ada di minimarket kopma UNY sebagian besar sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Sedangkan yang belum sesuai dengan teori yaitu belum ada dokumen setoran kas ke bank yang di buat oleh bagian keuangan.

Fitri Nur Amalia (2017) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri. Didalam dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri terdapat semua fungsi – fungsi terkait yang terdapat dalam teori sistem akuntansi penjualan tunai, semua dokumen – dokumen dalam sistem akuntansi penjualan tunai, semua catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai. Metode yang di gunakan adalah penelitian kualitatif.

Yosef (2017) melakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai (Studi Kasus pada Toko Lotus Delanggu, Jawa Tengah)”. Jenis metode yang digunakan adalah penelitian studi kasus. Hasil analisis menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai belum sesuai teori. Perangkapan jabatan sering terjadi di dalam perusahaan, belum ada fungsi akuntansi pengiriman, serta belum mencantumkan nomor dan tanggal transaksi pada faktur penjualan. Perusahaan belum melakukan prosedur pencatatan penjualan tunai, penerimaan kas dan beban pokok penjualan.

Gracesia, Dewi Sulvia, Nila Sari (2017) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang”. CV. Putra Tunas Mandiri – Padang perusahaan yang menjual sparepart motor kualitas ATPM agar dikenal oleh masyarakat luas. Penjualan sparepart motor langsung ditangani oleh perusahaan bagian pemasaran (*sales*). Pembeli dapat langsung membeli langsung ke toko, atau menghubungi bagian pemasaran untuk mengetahui daftar nama barang, dan harga. Berdasarkan hasil penelitian, CV. Putra Tunas Mandiri – Padang sistem akuntansi penjualan kreditnya belum berjalan secara efektif dan efisien. Dimana terdapat perangkapan tugas dalam satu bidang. Seperti, bagian administrasi melakukan pekerjaan yang seharusnya dikerjakan oleh bagian penjualan dan juga terdapat banyak kelemahan pada sistem informasi akuntansi, administrasi tidak mengecek barang yang dipesan pembelian terlebih dahulu digudang, tidak adanya persetujuan direktur pada faktur penjualan kredit, bagian gudang tidak membuat kartu gudang, dokumen faktur penjualan kredit kurang lengkap, tidak ada dokumen surat penagihan kepada pelanggan, tidak ada kartu piutang untuk mencatat piutang pelanggan, tidak terdapat kartu persediaan pada bagian administrasi untuk dapat dicocokkan dengan kartu gudang.

Chintya Putri Setiawan (2018) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Studi Kasus Pada di Gardena Department Store & Supermarket Yogyakarta)”. Sudah memenuhi prinsip – prinsip sistem akuntansi dengan disesuaikan kebutuhan. Berdasarkan hasil analisis menggunakan metode PPIECES, sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan sesuai dengan aspek yang ada. Baik dalam kerangka kerja performance, information, economy, control, efisiensi, dan service. Jenis metode yang di gunakan adalah penelitian studi kasus.

Hendra Jaya (2018) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern”. Hasil Penelitian Pembagian tanggung jawab dalam organisasi pada PT Putra Indo Cahaya Batam masih

belum sesuai, dikarenakan didalam struktur organisasi dalam penjualan dan penerimaankas masih terdapat perangkapan fungsi,sehingga membuat pengendalian internal perusahaan belum sesuai dengan teori. Catatan akuntansi yang digunakan penjualan dan penerimaan kas belum sesuai, dikarenakan catatan akuntansi yang digunakan penjualan tunai kurang terperinci atau kurang lengkap. Metode yang di gunakan adalah metode penelitian kualitatif.

Tommy (2019) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado”. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah memakai sistem online. Awalnya PT Nusantara Sakti menggunakan proses sistem yang offline, tetapi sekarang dengan seiringnya perkembangan dunia teknologi, PT Nusantara Sakti memanfaatkan peluang tersebut. Banyak keuntungan yang diperoleh ketika sudah menggunakan sistem online. Metode penelitian yang di gunakan adalah pendekatan deskriptif.

Diah Riyani (2019) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture Di Tanjung Redeb”. UD Megah Makmur Furniture telah menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dengan baik, hal ini dibuktikan dengan UD Megah Makmur sudah melibatkan bagian yang bertanggung jawab dalam tugasnya sehingga dapat dilakukan pengecekan antar bagian yang terkait. Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif.

Dia Astuti (2020) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung”. CV. Bintang Jaya merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang distributor houseware, banyak mendistribusikan barang-barang dagangannya di beberapa daerah baik dalam kota maupun diluar kota. Penjualan secara tunai, kredit, dan konsinyasi dilakukan oleh CV. Bintang Jaya. CV. Bintang Jaya dalam sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit pada prakteknya masih belum sesuai dengan teori. Hal ini disebabkan adanya *double* jabatan atau rangkap jabatan yang ada pada bagian fungsi pengiriman dan fungsi penagihan, serta pada bagian gudang sekaligus membuat surat jalan. Pada sistem komputerisasi sudah cukup baik tetapi bisa lebih baik bila terjadi error pada sistem segera diatasi. Dari penelitian yang telah dilakukan hasil perkembangan sistem informasi akuntansi ada penjualan kredit di CV. Bintang Jaya telah canggih dan mampu memenuhi keperluan yang dibutuhkan, namun hal yang sering terjadi mengenai sistem yang eror harusnya segera diatasi, dan lebih memperhatikan suatu efektivitas pengendalian intern sehingga sistem informasi yang

didapatkan menjadi lebih efektif dan efisien.

Tabel 2.1

Rekapitulasi Perbandingan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun), Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Abdul Halim, Eris Dianawati (2016), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT.Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit • Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif. 	<ul style="list-style-type: none"> • Peneliti menganalisis sumber daya manusia (SDM) • Meneliti permasalahan perusahaan yang kurangnya sumber daya manusia (SDM), alat, catatan, laporan, formulir dan prosedur yang ada di perusahaan.
2	Vinsen (2016). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit • Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif. 	Penelitian Vincent lebih berfokus pada penjualan tunai, namun di CV Gondix ada 2 penjualan baik tunai ataupun kredit.
3	Fitri Nur Amalia (2017). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai Untuk menunjang pengendalian internal	Meningkatkan pengendalian internal, teori dari Bapak Mulyadi	Berfokus pada Sistem penjualan tunai

4	Yosef (2017). Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai (Studi Kasus pada Toko Lotus Delanggu, Jawa Tengah)	Teknik pengumpulan data yang digunakan sama yaitu wawancara, observasi, dan dokumen.	Fokus pada penjualan tunai. Rumusan masalah hanya satusaja yaitu apakah sistem informasi akuntansi sudah sesuai teori.
5	Gracesia, Dewi Sulvia, Nila Sari (2017), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang	Topik penelitian sama, yaitu menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif.	Transaksi penjualan barang dan jasa Transaksi penjualan tunai dan kredit Meneliti permasalahan perusahaan sistem akuntansi penjualan kreditnya hampir semua belum berjalan sesuai secara efektif dan efisien.
6	Chintya Putri Setiawan (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Studi Kasus Pada Gardena Department Store & Supermarket Yogyakarta)	Kajian teori sama – sama membahas tentang sistem informasi akuntansi penjualan tunai	Lebih ke sebatas menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai di gardena department store
7	Hendra Jaya (2018). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas dalam meningkatkan pengendalian intern.	Membahas pengendalian internal dan penjualan	Membahas tentang penjualan dan penerimaan kas, teori yang berbeda

8	Tommy (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado	Membahas penjualan kredit	Tidak membahas penjualan tunai
9	Diah Riyani (2019). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada usaha dagang megah makmur furniture di tanjung redeb.	Teori yang di gunakan rata-rata dari bapak mulyadi.	Membahas tentang sistem informasi akuntansi penjualan tunai
10	Dia Astuti (2020), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung	Menganalisis sistem informasi akuntansi mengenai penjualan kredit Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif Peneliti menganalisis pengendalian intern.	Transaksi penjualan barang dan jasa Meneliti permasalahan perusahaan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit pada prakteknya masih belum sesuai dengan teori, adanya <i>double</i> jabatan atau rangkap jabatan.

2.2 Kajian Teori

2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem akuntansi merupakan suatu alat yang sangat penting bagi perusahaan dalam merencanakan dan mengendalikan kegiatan-kegiatan organisasi perusahaan yang digunakan sebagai alat komunikasi untuk keperluan manajemen, baik keperluan intern maupun keperluan eksternal perusahaan. Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2016). Sistem akuntansi adalah metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengelompokkan, merangkum, serta melaporkan informasi keuangan dan operasi perusahaan (Warren, 2014). Sistem akuntansi adalah kumpulan dari sub-sub sistem baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan yaitu mengelolah data menjadi informasi yang berguna (Susanto, 2013). Menurut Romney, Steinbart (2015:3) "Sistem adalah kumpulan dari komponen-komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan dalam melaksanakan suatu kegiatan pokok perusahaan." Menurut Sutarman (2012:13) "Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berhubungan dan berinteraksi dalam satu kesatuan untuk menjalankan suatu proses pencapaian suatu tujuan utama."

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi merupakan prosedur pengorganisasian formulir untuk menyajikan laporan keuangan yang berguna bagi pihak manajemen untuk mengetahui informasi keuangan perusahaan guna mengambil keputusan serta sistem terdiri dari komponen dan elemen yang saling berhubungan dan berkaitan untuk mencapai suatu tujuan utama dalam suatu perusahaan.

2.1.2 Karakter Sistem

Menurut Tata Sutabri (2005:11) mengungkapkan bahwa ada beberapa karakteristik sistem, yaitu :

1. komponen (*components*) atau subsistem-subsistem komponen sistem (*components*)

atau subsistem-subsistem

2. Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, artinya saling bekerjasama membentuk satu kesatuan. Komponen- komponen sistem tersebut dapat berupa suatu bentuk subsistem. Setiap subsistem memiliki sifat dari sistem yang menjalankan suatu fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan. Suatu sistem dapat mempunyai sistem yang lebih besar yang disebut “supra sistem”
3. Batas sistem (*boundary*) Batas sistem (*boundary*), Ruang lingkup sistem merupakan daerah yang membetasi antara sistem dengan sistem yang lain atau sistem dengan lingkungan luarnya. Batasan sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai satu kesatuan yang tidak dapat dipisah-pisahkan.
4. Lingkungan luar sistem (*environment*), Bentuk apapun yang ada di luar ruang lingkup atau batasan sistem yang mempengaruhi operasi sistem disebut lingkungan luar sistem. Lingkungan luar sistem ini dapat bersifat menguntungkan dan dapat juga bersifat merugikan sistem tersebut. Lingkungan luar yang menguntungkan merupakan energy bagi sistem tersebut. Dengan demikian, lingkungan luar yang merugikan harus dikendalikan. Jika tidak dikendalikan, maka akan mengganggu kelangsungan hidup sistem tersebut.
5. Penghubung sistem (*interface*) Media yang menghubungkan sistem dengan subsistem lain disebut penghubung sistem atau *interface*. Penghubung ini memungkinkan sumber-sumber daya mengalir dari satu subsistem lain. Bentuk keluaran dari satu subsistem akan menjadi masukan untuk subsistem lain melalui penghubung tersebut. Dengan demikian, dapat terjadi integrasi yang akan satu kesatuan
6. Masukan sistem (*input*), Energi yang dimasukkan ke dalam sistem disebut masukan sistem, yang dapat berupa pemeliharaan (*maintenance input*) dan sinyal (*signal input*).
7. Keluaran sistem (*output*), Hasil energi yang dioalah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna. Keluaran ini merupakan masukan bagi subsistem yang lain.
8. Pengolahan sistem (*process*), suatu sistem dapat mempunyai suatu proses yang akan mengubah masukan menjadi keluaran.
9. Sasaran sistem (*Objective*), suatu sistem memiliki tujuan dan sasaran yang pasti dan bersifat deterministic. Jika suatu sistem memiliki sasaran, maka operasi sistem tidak ada gunanya. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau

tujuan yang telah direncanakan.

2.1.3 Tujuan Sistem

Mulyadi (2016) menyatakan tujuan umum pengembangan sistem akuntansi yaitu:

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelola kegiatan usaha baru. Dalam perusahaan yang baru berjalan sangat dibutuhkan pengembangan sistem akuntansi. Pada perusahaan dibidang dagang, jasa, manufaktur sangat memerlukan pengembangan sistem akuntansi lengkap, hal ini berguna agar kegiatan perusahaan berjalan dengan lancar.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya. Seringkali sistem akuntansi yang berlaku tidak dapat memenuhi kebutuhan manajemen, mutu, ketepatan penyajian, dan struktur informasi yang terdapat dalam laporan. Hal ini disebabkan oleh perkembangan usaha perusahaan, sehingga dengansendirinya menuntut sistem akuntansi untuk bisa menghasilkan laporan dengan mutu informasi yang lebih baik dan tepat dalam penyajiannya, dengan struktur informasi yang sesuai dengan tuntutan kebutuhan perusahaan.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan.
Akuntansi merupakan pertanggungjawaban kekayaan suatu perusahaan atau organisasi. Dalam hal pengembangan sistem akuntansi selalu digunakan untuk memperbaiki perlindungan terhadap kekayaan perusahaan, sehingga pertanggungjawaban terhadap penggunaan kekayaan organisasi dapat dilaksanakan dengan baik.
4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelengaran catatan akuntansi. Dalam hal ini informasi dapat dijadikan sebagai barang ekonomi yang mempunyai banyak manfaat, karena untuk memperolehnya diperlukan pengorbanan sumber ekonomi lainnya. Jika pengorbanan untuk memperoleh informasi keuangan diperhitungkan lebih besar dari manfaatnya, maka sistem yang sudah ada perlu dirancang kembali untuk mengurangi pengorbanan sumber daya bagi penyedia informasi tersebut.

Berdasarkan tujuan dari sistem akuntansi di atas, dapat disimpulkan bahwa

tujuan dari sistem akuntansi adalah untuk memberikan informasi bagi perusahaan agar perusahaan dapat meningkatkan informasi yang dihasilkan oleh sistem yang ada baik yang sudah ada maupun belum. sesuai dengan sistem pengendalian intern yang baik.

2.1.4 Unsur-unsur Yang Terdapat dalam Sistem Akuntansi

Mulyadi (2016) menyatakan unsur-unsur sistem akuntansi terdiri dari lima unsur, yaitu:

1. Formulir

Formulir adalah dokumen yang digunakan untuk mencatat terjadinya transaksi. Suatu formulir sering disebut dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa-peristiwa yang terjadi di dalam organisasi dicatat (didokumentasikan) pada selembar kertas. Formulir disebut juga sebagai media pencatatan peristiwa-peristiwa yang terjadi dalam organisasi dalam notulensi. Dengan formulir ini, data yang berkaitan dengan transaksi dicatat untuk pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan. Contoh formulir adalah: faktur penjualan, kwitansi pembayaran dan cek.

2. Jurnal

Jurnal adalah catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan lainnya. Seperti disebutkan di atas, sumber informasi untuk perekaman di majalah ini adalah formulir. Jurnal ini merupakan pertama kalinya data keuangan diklasifikasikan menurut klasifikasi yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Ada juga kegiatan meringkas data dalam jurnal ini, yang hasilnya dirangkum (dalam bentuk sejumlah transaksi tertentu dalam rupiah) dan kemudian diposting ke rekening masing-masing di buku besar.

Contoh jurnal adalah : jurnal penerimaan kas, jurnal pembelian, jurnal penjualan, dan jurnal umum.

3. Buku Besar

Buku besar terdiri dari akun-akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang dicatat sebelumnya dari jurnal. Baris akun buku besar ini disediakan sesuai dengan elemen informasi yang muncul dalam laporan keuangan.

4. Buku Pembantu

Buku pembantu terdiri dari akun-akun pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam akun tertentu dalam buku besar. Contoh, jika rekening piutang dagang yang tercantum dalam neraca perlu dirinci lebih lanjut menurut nama debitur yang jumlahnya 60 orang, dapat dibentuk buku pembantu piutang kepada tiap-tiap debitur tersebut.

5. Laporan

Hasil akhir dari proses akuntansi adalah laporan keuangan berupa laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, laporan perubahan laba ditahan, laporan biaya produksi, laporan beban pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar piutang yang menua, daftar kewajiban yang jatuh tempo, daftar saldo persediaan yang lambat. Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran dari suatu sistem akuntansi.

2.1.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

a) Pengertian Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai (Mulyadi, 2010). Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit (Hery, 2011).

b) Akuntansi Penjualan Tunai

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin banyak penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu, mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2016).

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi

penjualan tunai merupakan transaksi pembayaran yang wajib dilakukan oleh 12 pelanggan sebelum menerima barang yang diinginkan, kemudian transaksi penjualan tersebut dicatat oleh perusahaan

c) Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Tunai

Mulyadi (2016) Menyatakan fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah :

1. Fungsi Penjualan

Dalam transaksi tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan harga barang ke fungsi kas.

2. Fungsi Kas

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerimakas dari pembeli.

3. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang di pesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

5. Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

d) Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Mulyadi (2016) menyatakan dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penerimaan kas dari penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.

2. Pita Register Kas

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang di catat dalam jurnal penjualan.

3. Credit Card Sale Slip

Dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit.

4. Bill of Lading

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan barang kepada perusahaan angkutan umum. Dokumen ini digunakan oleh fungsi pengiriman dalam penjualan COD yang penyerahan barangnya dilakukan oleh perusahaan angkutan umum.

5. Faktur Penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD. Tembusan faktur penjualan COD diserahkan kepada pelanggan melalui bagian angkutan perusahaan, kantor pos, atau perusahaan angkutan umum dan dimintakan tanda tangan penerimaan barang dari pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang oleh pelanggan. Tembusan faktur penjualan COD digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.

6. Bukti Setor Bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank, bersamaan dengan penyetoran kas dari hasil penjualan tunai ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali dari bank setelah ditandatangani dan dicap oleh bank sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

7. Rekap Beban Pokok Penjualan

Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode (misalnya satu bulan).

e) **Bagan Alir Dokumen Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Romney (2015) menjelaskan bahwa bagan alir merupakan teknik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan beberapa aspek sistem informasi secara jelas, tepat, dan logis. Bagan alir menggunakan serangkaian symbol standar untuk menguraikan prosedur pengolahan transaksi yang digunakan oleh sebuah perusahaan, sekaligus menguraikan aliran data dalam sebuah sistem. Ada empat jenis bagan alir menurut Romney (2015) yaitu: (1) bagan alir dokumen, (2) bagan alir pengendalian internal, (3) bagan alir sistem, dan (4) bagan alir program.

Sedangkan menurut Krismiaji (2015) menyatakan bagan alir (*flowchart*) adalah teknik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan beberapa aspek dari sistem informasi secara jelas, ringkas, dan logis. Ada lima jenis bagan alir menurut Krismiaji (2015) yaitu: (1) bagan alir dokumen, (2) bagan alir sistem, (3) bagan alir progra, (4) bagan konfigurasi computer, dan (5) bagan struktur.

h) **Akuntansi Penjualan Kredit**

Sistem penjualan kredit adalah kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit (Mulyadi, 2016). Berdasarkan definisi tersebut dapatdisimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit merupakan transaksi penjualan barang dan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya yang wajib dilunasi oleh pelanggan sesuai dengan jangka waktu tertentu.

i) **Fungsi terkait yang digunakan untuk melaksanakan sistem penjualan kredit**

Mulyadi (2016) menyatakan ada beberapa fungsi yang memegang perananpenting di dalam prosedur penjualan kredit, fungsi tersebut adalah

sebagai berikut :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk membuat “*back order*” pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur serta membuat laporan penjualan.

j) Dokumen Yang Digunakan Sistem Penjualan Kredit

Mulyadi (2016) menyatakan dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Berbagai tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

a. Surat Order Pengiriman

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera diatas dokumen tersebut.

b. Tembusan Kredit

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

c. Surat Pengakuan

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam proses pengiriman.

d. Surat Muat

Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

e. Slip Pembungkus

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan diperusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

f. Tembusan Gudang

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah seperti yang tercantum didalamnya, agar menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, dan untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu

gudang.

g. Arsip Pengendalian Pengiriman

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan.

h. Arsip Index Silang

Merupakan tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

2. Faktur dan Tembusannya

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.

a. Faktur Penjualan

Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

b. Tembusan Piutang

Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang dalam kartu piutang.

c. Tembusan Jurnal Penjualan

Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar mencatat transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

d. Tembusan Analisis

Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung beban pokok

penjualan yang dicatata dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan, dan untuk perhitungan komisi wiraniaga.

e. Tembusan Wiraniaga

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk memberi tahu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditanganya telah dipenuhi sehingga memungkinkannya menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.

3. Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4. Bukti Memorial

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.1.6 Sistem Pengendalian Internal

a. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2017). Proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian telah dicapai (Jason Scott, 2014).

Sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan entitas lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian dalam keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Berdasarkan pengertian sistem pengendalian internal menurut para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dibuat untuk memberikan jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada di

dalam perusahaan (IAPI, 2011).

b. Tujuan Pengendalian Internal

Suatu pengendalian yang efektif dan efisien sangat dibutuhkan oleh organisasi atau perusahaan, karena dengan adanya sistem pengendalian internal diharapkan semua yang telah ditetapkan dapat dilaksanakan dengan baik. Mulyadi (2010) menyatakan tujuan sistem pengendalian internal sebagai berikut :

1. Menjaga kekayaan organisasi

Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, disalahgunakan atau hancur karena kecelakaan kecuali jika kekayaan tersebut dilindungi dengan pengendalian yang memadai. Begitu juga dengan kekayaan perusahaan yang tidak memiliki wujud fisik seperti piutang dagang akan rawan oleh kekurangan jika dokumen penting dan catatan tidak dijaga.

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi

Manajemen memerlukan informasi keuangan yang diteliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Banyak informasi akuntansi yang digunakan oleh manajemen untuk dasar pengambilan keputusan penting. Pengendalian internal dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal karena data akuntansi mencerminkan perubahan kekayaan perusahaan.

3. Mendorong efisiensi

Pengendalian internal ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien.

4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur. Pengendalian internal ini ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan. Untuk mencapai kegunaan dan tujuan pengendalian internal diatas maka diperlukan adanya sistem informasi akuntansi yang benar hal ini dapat memberikan bantuan yang utama terhadap kekayaan perusahaan dengan cara penyelenggaraan pencatatan aktiva

yang baik. Apabila struktur pengendalian internal suatu perusahaan lemah maka akan timbul kesalahan, ketidakakuratan, serta kerugian yang cukup besar bagi perusahaan

c. Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Internal

COSO (2013) menyatakan mengenai unsur-unsur pengendalian internal sebagai berikut: "*Internal control consists of five integrated components*":

1. Lingkungan pengendalian (*control environment*)
2. Penilaian resiko (*risk assessment*)
3. Aktivitas pengendalian (*control activities*)
4. Informasi dan komunikasi (*information And communication*)
5. Aktivitas pemantauan (*Monitoring Activities*)

Adapun penjelasan dari kelima komponen pengendalian internal tersebut :

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Invironment*)

Lingkungan pengendalian menciptakan suasana pengendalian dalam suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran personal organisasi tentang pengendalian. Lingkungan pengendalian merupakan landasan untuk semua komponen pengendalian internal yang membentuk disiplin dan struktur. lingkungan pengendalian didefinisikan sebagai seperangkat standar, proses, dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian internal di seluruh organisasi. Terdapat lima prinsip yang harus ditegakkan atau dijalankan dalam organisasi untuk mendukung lingkungan pengendalian agar dapat terwujud dengan baik, yaitu:

- a. Organisasi yang terdiri dari dewan direksi, manajemen, dan personil lainnya menunjukkan komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika.
- b. Dewan direksi menunjukkan independensi dari manajemen dan dalam mengawasi pengembangan dan kinerja pengendalian internal.
- c. Manajemen dengan pengawasan dewan direksi menetapkan struktur, jalur pelaporan, wewenang-wewenang dan tanggung jawab dalam mengejar tujuan.

- d. Organisasi menunjukkan komitmen untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompetensi sejalan dengan tujuan.
- e. Organisasi meyakinkan individu bertanggung jawab atas tugas dan tanggung jawab pengendalian internal mereka dalam mengejar tujuan.

2. Penilaian Risiko (Risk Assessment)

Penilaian risiko melibatkan proses yang dinamis dan interaktif untuk mengidentifikasi dan menilai risiko terhadap pencapaian tujuan. Risiko itu sendiri dipahami sebagai suatu kemungkinan bahwa suatu peristiwa akan terjadi dan mempengaruhi pencapaian tujuan entitas, dan risiko terhadap pencapaian seluruh tujuan dari entitas ini dianggap relatif terhadap toleransi risiko yang ditetapkan. Oleh karena itu, penilaian risiko membentuk dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola oleh organisasi. Prinsip-prinsip yang mendukung penilaian risiko menurut COSO sebagai berikut:

- a) Organisasi menetapkan tujuan dengan kejelasan yang cukup untuk memungkinkan identifikasi dan penilaian risiko yang berkaitan dengan tujuan.
- b) Organisasi mengidentifikasi risiko terhadap pencapaian tujuan diseluruh entitas dan analisis risiko sebagai dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola.
- c) Organisasi mempertimbangkan potensi kecurangan dalam menilai risiko terhadap pencapaian tujuan.
- d) Organisasi mengidentifikasi dan menilai perubahan yang signifikan dapat mempengaruhi sistem pengendalian internal.

3. Aktivitas Pengendalian (Control Activities)

Aktivitas pengendalian adalah tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi risiko terhadap pencapaian tujuan dilakukan. Aktivitas pengendalian dilakukan pada semua tingkat entitas, pada berbagai tahap dalam proses bisnis, dan atas lingkungan teknologi. Aktivitas pengendalian memiliki berbagai macam tujuan dan diterapkan dalam berbagai tindakan dan fungsi organisasi. Aktivitas pengendalian meliputi kegiatan yang berbeda, seperti: otorisasi, verifikasi, rekonsiliasi, analisis, prestasi kerja, menjaga

keamanan harta perusahaan dan pemisahan fungsi. Prinsip-prinsip dalam organisasi yang mendukung aktivitas pengendalian yaitu sebagai berikut:

- a) Organisasi memilih dan mengembangkan aktivitas pengendalian yang berkontribusi terhadap mitigasi risiko pencapaian sasaran pada tahap yang dapat diterima.
- b) Organisasi memilih dan mengembangkan aktivitas pengendalian umum atas teknologi untuk mendukung tercapainya tujuan.
- c) Organisasi menyebarkan aktivitas pengendalian melalui kebijakan-kebijakan yang menetapkan apa yang diharapkan, dan prosedur-prosedur yang menempatkan kebijakan-kebijakan ke dalam tindakan.

4. Informasi Dan Komunikasi (Information And Communication)

COSO (2013) menjelaskan bahwa informasi sangat penting bagi setiap entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya. Informasi yang diperlukan manajemen adalah informasi yang relevan dan berkualitas baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal dan informasi yang digunakan untuk mendukung fungsi komponen-komponen lain pengendalian internal. Informasi diperoleh ataupun dihasilkan melalui proses komunikasi antar pihak internal maupun eksternal yang dilakukan secara terus-menerus, berulang, dan berbagi. Kebanyakan organisasi membangun suatu sistem informasi untuk memenuhi kebutuhan informasi yang andal, relevan dan tepat waktu. Ada 3 prinsip yang mendukung komponen informasi dan komunikasi dalam pengendalian internal yaitu:

- a) Organisasi memperoleh atau menghasilkan dan menggunakan informasi yang berkualitas dan yang relevan untuk mendukung fungsi pengendalian internal.
- b) Organisasi secara internal mengkomunikasikan informasi, termasuk tujuan dan tanggung jawab untuk pengendalian internal dalam rangka mendukung fungsi pengendalian internal.
- c) Organisasi berkomunikasi dengan pihak internal mengenai hal-hal yang mempengaruhi fungsi pengendalian internal.

5. Aktivitas Pemantauan (Monitoring Activities)

Aktivitas pemantauan merupakan kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk apakah yang sifatnya berkelanjutan, terpisah maupun kombinasi keduanya yang digunakan untuk memastikan apakah masing-masing dari kelima komponen pengendalian internal mempengaruhi fungsi fungsi dalam setiap komponen, ada dan berfungsi. Evaluasi berkesinambungan ,(terus menerus) dibangun ke dalam proses bisnis pada tingkat yang berbeda dari entitamenyajikanyajikan informasi yang tepat waktu. Evaluasi terpisah dilakukan secara periodik, akan bervariasi dalam lingkup dan frekuensi tergantung pada penilaian risiko, efektifitas evaluasi yang sedang berlangsung, bahan pertimbangan manajemen lainnya. Temuan-temuan dievaluasi terhadap kriteria yang ditetapkan oleh pembuat kebijakan, lembaga-lembaga pembuat standar yang diakui atau manajemen dan dewan direksi, dan kekurangan kekurangan yang ditemukan dikomunikasikan kepada manajemen dan dewan direksi. Kegiatan pemantauan meliputi proses penilaian kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu, dan memastikan apakah semuanya dijalankan seperti yang diinginkan serta apakah telah disesuaikan dengan perubahan keadaan. Pemantauan seharusnya dilakukan oleh personal yang semestinya melakukan pekerjaan tersebut, baik pada tahap desain maupun pengoperasian pengendalian pada waktu yang tepat, guna menentukan apakah pengendalian internal beroperasi sebagaimana yang diharapkan dan untuk menentukan apakah pengendalian internal tersebut telah disesuaikan dengan perubahan keadaan yang selalu dinamis. Secara singkat dapat dikatakan bahwa pemantauan dilakukan untuk memberikan keyakinan apakah pengendalian internal telah dilakukan secara memadai atau tidak. Dari hasil pemantauan tersebut dapat ditemukan kelemahan dan kekurangan pengendalian sehingga dapat diusulkan pengendalian yang lebih baik.

d. Keterbatasan pengendalian internal

Pelaksanaan struktur pengendalian internal yang efisien dan efektif haruslah mencerminkan keadaan yang ideal. Namun dalam kenyataannya hal ini sulit untuk dicapai, karena dalam pelaksanaannya struktur pengendalian internal mempunyai keterbatasan-keterbatasan. Pengendalian internal tidak bisa mencegah penilaian buruk atau keputusan, atau kejadian eksternal yang dapat menyebabkan sebuah organisasi gagal untuk mencapai tujuan operasionalnya. Dengan kata lain bahwa sistem pengendalian internal yang efektif dapat mengalami kegagalan. Lebih lanjut

dikemukakan bahwa keterbatasan-keterbatasan yang ada mungkin terjadi sebagai hasil dari penetapan tujuan-tujuan yang menjadi prasyarat untuk pengendalian internal tidak tepat, penilaian manusia dalam pengendalian keputusan yang dapat salah dan bias, faktor kegagalan/kesalahan manusia sebagai pelaksana, kemampuan manajemen untuk mengesampingkan pengendalian internal, kemampuan manajemen, personel lainnya, ataupun pihak ketiga untuk menghindari kolusi, dan juga peristiwa-peristiwa eksternal yang berada di luar kendali organisasi. Keterbatasan bawaan yang melekat dalam setiap pengendalian internal sebagaimana dikekukakan oleh Mulyadi (2016) yaitu:

1. Kesalahan dalam pertimbangan
2. Gangguan
3. Kolusi
4. Pengabaian oleh manajemen
5. Biaya lawan manfaat

e. Langkah – langkah Evaluasi Pengendalian Internal

Langkah – langkah proses pengendalian menurut Supriyono (2000:10) adalah sebagai berikut :

1. menentukan objek-objek yang akan diawasi
2. menetapkan standar sebagai alat ukur pengawasan atau yang menggambarkan pekerjaan yang dikehendaki
3. menentukan prosedur, waktu dan teknik yang digunakan
4. membandingkan antara hasil kerja dengan standar untuk mengetahui apakah ada perbedaan
5. melakukan tindakan-tindakan perbaikan (korektif) terhadap suatu penyimpangan

2.1.7 Evaluasi Sistem Informasi

a. Pengertian Evaluasi

Evaluasi adalah proses penilaian yang sistematis mencakup pemberian nilai, atribut, apresiasi dan pengenalan permasalahan serta pemberian solusi-solusi atas

permasalahan yang ditemukan (Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan, 2002, p3). (Anonymous, 2009, evaluasi), evaluasi adalah kegiatan yang terencana untuk mengetahui keadaan suatu obyek dengan menggunakan instrumen dan hasilnya dibandingkan dengan tolok ukur tertentu untuk memperoleh kesimpulan.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa evaluasi adalah suatu kegiatan terencana untuk menilai suatu permasalahan yang terjadi dengan menggunakan instrumen dan hasilnya dapat dibandingkan dengan tolok ukur guna memperoleh kesimpulan dan solusi atas permasalahan yang dinilai

b. Tahapan dalam Melakukan Evaluasi Sistem Informasi

Mengutip dari Collier, Paul, Dixon (1995) terdapat tahapan-tahapan dalam melakukan evaluasi sistem yaitu:

1. Memastikan dan mencatat laporan yang dihasilkan oleh setiap departemen dalam perusahaan.
2. Mengumpulkan pendapat user sebagai masukan untuk perbaikan ataupun halhal lain melalui kuesioner.
3. Diskusikan temuan dengan para manajer senior yang relevan serta pihak IT sebagai penyedia informasi.
4. Evaluasi sistem yang digunakan.
5. Mengevaluasi sistem yang digunakan oleh MIS untuk memverifikasi kebutuhan berkelanjutan terhadap laporan yang ada.
6. Uji laporan menggunakan kuesioner untuk memperoleh pandangan user yang mungkin akan membuat sebuah perubahan.
7. Diskusikan temuan dengan manajer yang relevan dari MIS dan membuat rekomendasi yang sesuai bagi perusahaan.

2.2 Pandangan Al-Qur'an dan Hadist Mengenai Penjualan

Pandangan alqur'an mengenai akuntansi penjualan ada yang tercantum di dalam al-Qur'an ada pada surah Al-Baqarah (Al-Baqarah Ayat 275) yaitu :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya :

(Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.) (Q.S Al- Baqarah 275).

Dan begitupula firman Allah :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

Artinya :

(Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar.... .) (QS Al-Baqarah 282)

Dalam dua ayat di atas Allah SWT menegaskan dua hal. Yang pertama adalah bahwa jual-beli adalah halal, dan riba adalah haram. Yang kedua, sebagai pendukung ayat sebelumnya, bahwa jual-beli (mu'amalah) yang dilakukan tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan (pada transaksi kredit), hendaklah dituliskan/dicatat. Artinya, pada saat terjadi kesepakatan (akad) haruslah ditulis/dicatat ketentuan-ketentuan pembayaran yang dilakukan tidak secara tunai. Baik itu harga yang disepakati, cara pembayaran, dan waktu pembayaran.

Sedangkan menurut hadits rasulullah juga telah menjelaskan mengenai akuntansi penjualan. :

Sedangkan dasar hukum dari Al-Hadist:

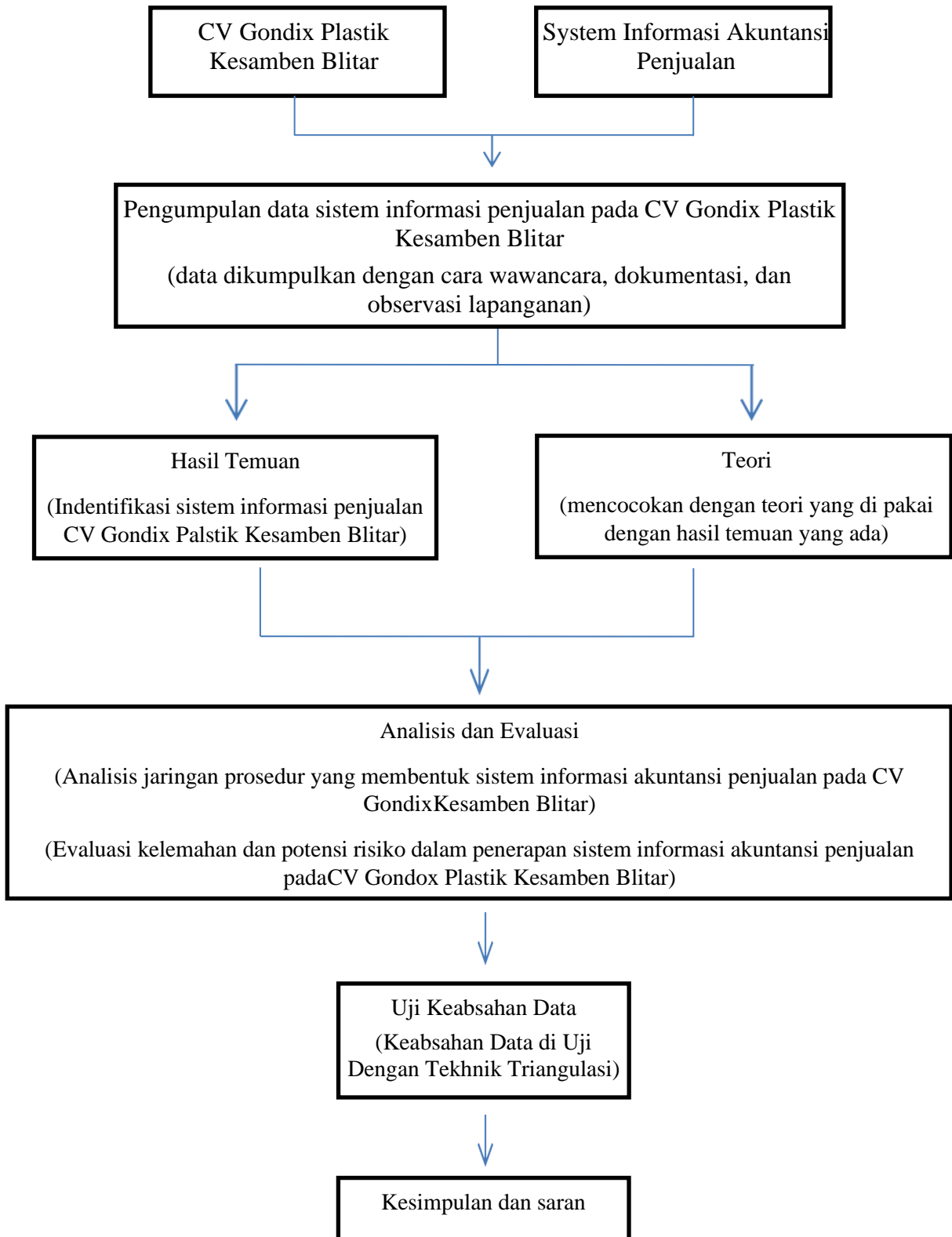
فَالأَوَّلُ : عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِنَّ الصَّدَقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ ، وَإِنَّ الرَّجُلَ لِيَصْنُقَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللهِ صِدِّيقاً ، وَإِنَّ الْكُذْبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ ، وَإِنَّ الرَّجُلَ لَيَكْذِبُ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللهِ كَذَّاباً مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ .

Pertama: Dari Ibnu Mas'ud رَضِيَ اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ dari Nabi صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ, sabdanya: "Sesungguhnya Kejujuran itu menunjukkan kepada kebaikan dan sesungguhnya kebaikan itu menunjukkan ke surga dan sesungguhnya seseorang selalu berbuat jujur sehingga dicatatlah di sisi Allah sebagai seorang yang jujur. Dan sesungguhnya dusta itu menunjukkan kepada Kejahatan dan sesungguhnya Kejahatan itu menunjukkan kepada neraka dan sesungguhnya seseorang yang selalu berdusta maka dicatatlah di sisi Allah sebagai seorang yang pendusta." (Muttafaq 'alaih)

2.3 Kerangka Berpikir

Kerangka Berpikir Analisis dan Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, yaitu suatu pendekatan yang menganalisis data berupa uraian kata-kata dari laporan-laporan yang diterima oleh penulis kemudian dikumpulkan dan dianalisis yang pada akhirnya mengarah pada suatu kesimpulan yang valid. Penelitian kualitatif merupakan salah satu metode penelitian deskriptif dan berupaya menemukan makna dari data yang diperoleh dari hasil suatu penelitian (Sugiono, 2010).

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Penelitian studi kasus adalah suatu model penelitian kualitatif yang terperinci tentang individu atau yang berhubungan dengan subyek dan obyek penelitian. Studi kasus merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subyek yang diteliti, serta interaksinya dengan lingkungan (Herdiansyah, 2010). Penelitian ini dilakukan dengan meneliti kegiatan yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan secara langsung di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini beralamat di Jl. Tambak Rt. 01 Rw. 01 Tambak Ds. Pagergunung Kec. Kesamben Kab. Blitar.

3.3 Subyek dan Objek Penelitian

Subyek penelitian adalah seorang informan, artinya orang-orang yang berada dalam setting penelitian digunakan untuk memberikan informasi tentang keadaan dan kondisi setting penelitian (Molleng, 2010). Topik penelitian dalam penelitian ini adalah:

1. Mas Gondix (Pemilik CV Gondix Plastik)

Penulis memperoleh informasi mengenai gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, *job description*, dan prosedur penjualan.

2. Pak Habib (Karyawan Bagian Penjualan)

Penulis memperoleh informasi mengenai dokumen, catatan, dan laporan yang berkaitan dengan penjualan dari bagian akuntansi dan penjualan.

3. Ibu Mia (Admin CV Gondix Plastik Kesamben)

Penulis memperoleh informasi mengenai laporan keuangan perusahaan, bagan akun perusahaan dan alur prosedur keuangan dan akuntansi di dalam perusahaan

Objek penelitian adalah suatu atribut dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2012). Objek penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Fungsi terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan

Penulis memperoleh informasi mengenai fungsi – fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan.

2. Dokumen yang di gunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan

Penulis memperoleh informasi tentang dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan

3. Catatan yang di gunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan

Penulis memperoleh informasi mengenai catatan yang di gunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan.

4. Bagan alir dokumen

Penulis memperoleh informasi mengenai bagan alir dokumen dalam sistem informasi akuntansi penjualan.

5. Sistem Pengendalian Internal

Penulis memperoleh informasi mengenai sistem pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi penjualan.

3.4 Jenis Data

Jenis data berdasarkan sumbernya terbagi menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2016). Dalam menyusun penelitian ini, data primer yang didapatkan dari wawancara yang dilakukan kepada Pemilik dan salah satu karyawan pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar sedangkan observasinya langsung kepada pekerja yang akan dituju.

Data sekunder adalah sebagai sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literatur dan bacaan yang berkaitan dan

menunjang penelitian ini (Sugiyono, 2017). Data sekunder dalam penelitian ini di dapatkan melalui dokumen – dokumen, foto , gambar, dan berbagai arsip CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling tepat dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah untuk memperoleh data. Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan di bawah kondisi alamiah (*natural condition*), sumber data primer, dan teknik pengumpulan datanya sebagian besar dilakukan dengan cara observasi partisipan (observasi partisipatif), wawancara mendalam, dan dokumentasi (Sugiyono, 2016).

Ber macam-macam teknik pengumpulan data secara umum terdapat empat macam teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dokumentasi, dan gabungan/triangulasi. Berdasarkan jenis penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi sebab data yang dihasilkan berupa data non-angka sehingga peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada narasumber. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan empat teknik pengumpulan data yaitu wawancara, obseravasi, dokumentasi dan teknik triangulasi.

1. Wawancara semi terstruktur.

Menurut Sugiyono (2016), wawancara semi terstruktur merupakan wawancara dimana pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat dan ide-idenya.

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara semi terstruktur. Peneliti telah mempersiapkan daftar pertanyaan yang digunakan sebagai panduan wawancara. Dalam wawancara selain membawa instrumen sebagai pedoman wawancara, peneliti juga dapat menggunakan alat bantu seperti mobile phone untuk merekam informasi hasil wawancara menjadi lancar.

2. Observasi

Observasi merupakan kegiatan pemuatan penelitian terhadap suatu objek. Observasi dalam penelitian ini menggunakan observasi partisipatif pasif karena

observasi yang dilakukan hanya mengamati kegiatan yang ada dilokasi penelitian tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut (Sugiyono, 2015). Observasi partisipasi pasif yaitu peneliti datang ditempat penelitian, mengamati kegiatan yang ada ditempat penelitian namun tidak terlibat dalam kegiatan tersebut (Sugiyono, 2016). Kegiatan yang diamati adalah prosedur yang dilakukan dan pengendalian intern yang dilakukan dalam sistem informasi akuntansi penjualan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dapat berupa gambar, karya seseorang atau tulisan (Sugiyono, 2013). Dokumentasi berasal dari dokumen - dokumen yang terkait dengan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar berupa gambar atau foto struktur pengurus, dokumen-dokumen CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, berkas, dokumen, dan catatan akuntansi.

3.6 Analisis Data dan Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2016). Adapun hal – hal yang perlu di analisis adalah :

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu proses di mana peneliti merangkum data-data yang diperoleh, memilih data-data yang penting, dan membuang data-data yang tidak diperlukan agar fokus terhadap hal-hal yang penting. Data yang direduksi merupakan data dari observasi, data dari wawancara dan data dari dokumentasi terkait dengan gambaran umum CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, kegiatan operasionalnya, dan hal-hal yang digunakan dalam CV Gondix Plastik Kesamben Blitar. Dalam langkah ini, peneliti berpikir kritis agar data yang diperoleh benar-benar memiliki keterkaitan dengan penelitian.

Mendeskripsikan sistem akuntansi pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar secara detail meliputi fungsi yang terkait, prosedur yang telah berjalan di CV, dokumen dan catatan akuntansi yang di gunakan perusahaan, informasi yang

dibutuhkan manajemen, pengendalian internal yang telah diterapkan, serta bagan alir yang ada di CV Gondix Plastik Kesamben.

2. Membandingkan hasil temuan lapangan yang ada di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar dengan teori yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan.

3. Pengabsahan Data

Pengabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi data yang merupakan suatu proses memeriksa data informasi yang telah diperoleh dari sudut pandang yang berbeda-beda. Pemeriksaan bukti-bukti yang berasal dari sumber-sumber data yang berbeda-beda dan penggunaannya akan menunjukkan pada tema-tema secara koheren sehingga dapat menambah validitas penelitian (Creswell, 2016). Dengan triangulasi data, data yang diperoleh dari Pemilik, karyawan bagian penjualan, dan admin CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, akan dikonfirmasi dan dikuatkan oleh data yang diperoleh dari masing-masing sudut pandang tersebut. Proses ini dilakukan untuk mengurangi setiap kemungkinan terjadinya simpangan ketika mengumpulkan dan menganalisis data.

4. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan proses terakhir yang dilakukan dan analisis data. Dalam proses ini, peneliti menyimpulkan makna dari data-data yang disajikan dan telah diverifikasi, sehingga temuan peneliti dapat menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini dan Mengevaluasi hasil perbandingan antara sistem penjualan yang telah diterapkan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar dengan teori dan mendeskripsikan berbagai masalah dan solusi.

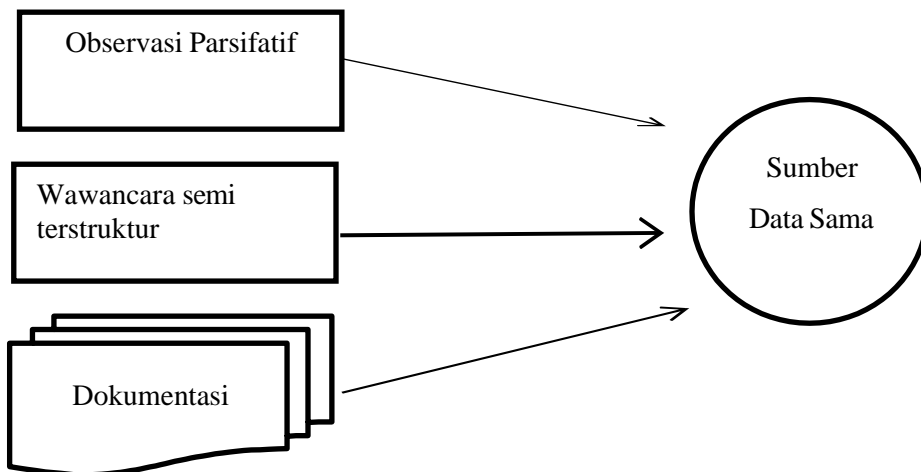
Sedangkan Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis kualitatif untuk mengetahui peranan sistem akuntansi penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua macam triangulasi yaitu :

1. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber data yang sama. Peneliti

menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, Serta dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak (Sugiyono, 2013). triangulasi teknik dapat ditempuh melalui langkah-langkah sebagaiberikut :

Gambar 3.1 Triangulasi Teknik

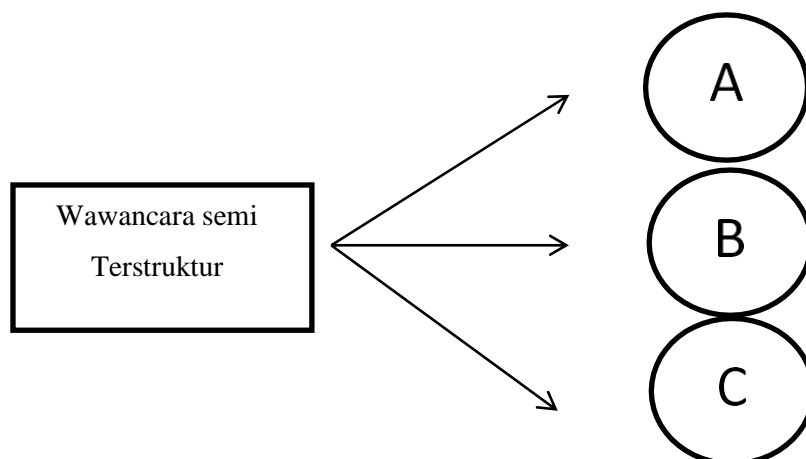


Sumber : Sugiyono (2013)

2. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama (Sugiyono, 2013). Hal ini dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 3.2 Triangulasi Sumber



BAB VI

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Perusahaan

CV. Gondix Plastik Kesamben adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor perlengkapan berbahan plastik. Perjalanan panjang yang ada pada CV. Gondix Plastik Kesamben sangat dirasakan oleh pemiliknya. Berdiri sejak tahun 2010 perusahaan ini sudah berusia 13 tahun sampai sekarang. Pemilik perusahaan ini adalah Bapak Gondik, perusahaan ini dikelola oleh sepasang suami istri yang sekarang telah berkembang pesat menjadi semakin mengalami kemajuan yang baik. Menyediakan barang-barang kebutuhan rumah tangga, toko, pasar, dan berbagai kebutuhan berbahan plastik yang selalu dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari.

Dari waktu ke waktu Gondix Plastik Kesamben telah banyak mendistribusikan produknya ke berbagai kota dan daerah. Daya beli pelanggan CV. Gondix Plastic Kesamben terus berbenah untuk meningkatkan kemajuan perusahaan, kini memiliki 15 karyawan. Distribusi barang yang dikirim ke luar kota atau dalam daerah dapat dilakukan secara tunai atau *cash* dan kredit. Keinginan untuk terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk bagi pelanggan selalu dilakukan dengan cara yang seoptimal mungkin untuk memperoleh hasil yang memuaskan. Segala tanggung jawab yang dijalankan dapat sesuai dengan kehendak pemiliknya sehingga puas dengan apa yang dimilikinya menjadi sesuatu yang besar pengaruhnya dalam kehidupan aktivitas sehari-hari.

Di dalam menjalankan aktivitasnya dalam sehari-hari ada berbagai system yang terdapat di dalam CV Gondix Plastik Kesamben, salah satunya adalah system penjualan. System penjualan yang terdapat di CV Gondix Plastik mempunyai system yang manual dan belum semua terkomputerisasi karena hanya terdapat penjualan tunai dan kredit tanpa adanya system penjualan online. Dan untuk menjalankan system penjualan di dalam CV Gondix Plastik Kesamben prosedur yang terdapat di dalamnya di antaranya, prosedur penjualan, prosedur gudang, prosedur pengiriman (*delivery*), prosedur keuangan (*admin*), dan prosedur akuntansi.

Manajemen CV Gondix Plastik Kesamben-Blitar mempunyai komitmen yang tinggi untuk memuaskan seluruh kebutuhan pelanggan. Untuk mencapai ini manajemen CV Gondix Plastik Kesamben-Blitar akan:

- a. Mendistribusikan berbagai barang berbahan plastik dengan kualitas baik sesuai kebutuhan pelanggan, pemangku kepentingan, harga bersaing, biaya distribusi yang efisien dan ramah lingkungan.
- b. Terus meningkatkan pelayanan di segala bidang untuk terus meningkatkan loyalitas dan kepuasan pelanggan.
- c. Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.
- d. Meningkatkan secara intensif dan berkesinambungan mengembangkan dalam mewujudkan pendistribusian bahan plastik rumah tangga yang berkualitas dan ramah lingkungan.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

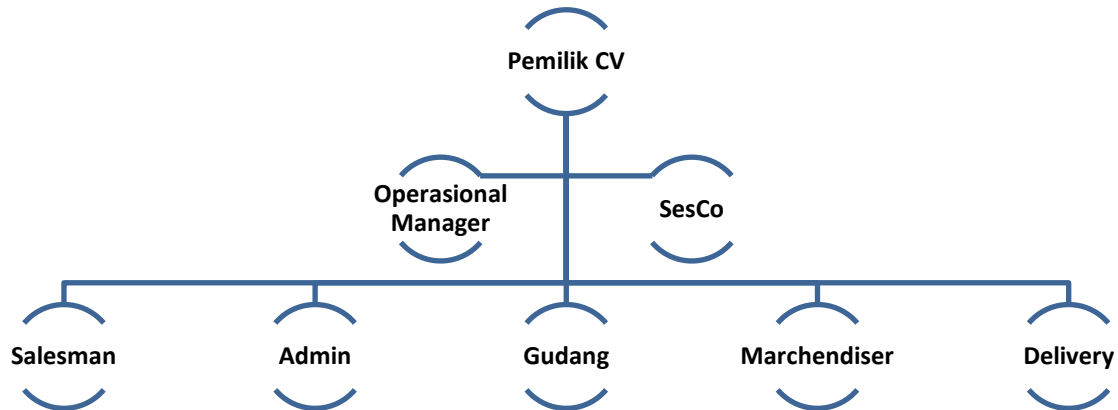
CV Gondix Plastik Kesamben mempunyai Visi dan Misi kedepannya untuk perusahaan :

1. Menjadi perusahaan distributor yang dapat menyediakan kebutuhan bahan rumah tangga plastik yang handal, mengutamakan selera pelanggan, dan berorientasi masa depan.
2. Menyediakan produk yang memenuhi unsur berkualitas, dengan menekankan kepada suatu harga yang terjangkau.

4.1.3 Struktur Organisasi

Menurut Hasibuan (2011:128) struktur organisasi adalah suatu gambar yang menggambarkan tipe organisasi, departemen organisasi kedudukan dan jenis wewenang pejabat, bidang dan hubungan pekerjaan, garis perintah dan tanggung jawab, rentang kendali dan sistem pimpinan organisasi.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi CV Gondix Plastik Kesamben Blitar



Sumber : Data diolah (2023)

4.1.4 Job Deskripsi

1. Pemilik CV

Mempunyai tugas dan tanggung jawab penuh atas CV, memastikan dan memonitor implementasi dan tinjauan yang efektif dari system yang didokumentasikan, memberikan saran dan memonitor pembelian barang dagangan untuk kepentingan operasi distribusi, bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungan dengan dunia luar perusahaan, mengkoordinir dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dibidang administrasi keuangan, kepegawaian dan kesekretariatan.

2. Operasional Manager

Mempunyai tugas dan bertanggung jawabkan realisasi proses kepada pemilik CV, menetapkan sistem pengendalian dalam proses distribusi dan proses keluar masuk barang yang efektif, melakukan simulasi pengembangan keterampilan seluruh karyawan sesuai dengan tuntutan perkembangan perusahaan dimasa mendatang, memonitor penyusunan rencana kerja harian sesuai rencana

bulanan dan tahunan, mengatasi dan mengarahkan pemecahan masalah strategis CV untuk meminimalisir kesalahan secara efisiensi.

3. SesCo

Bertanggung jawab menangani kegiatan pemasaran dan administrasinya, mengadakan koordinasi dengan komponen organisasi lainnya sesuai dengan ruang lingkup kegiatannya.

4. Salesman

Salesman bertanggungjawab menjalankan strategi penjualan dan pemasaran, melakukan analisa pasar dan kompetitor dalam bisnis, mencari target, hingga menawarkan produk.

5. Admin

Admin bertanggung jawab dalam aktivitas pembukuan dasar, menulis dan mendistribusikan notulen rapat ke semua pihak yang memerlukannya, Menjaga dokumen perusahaan baik yang bentuknya fisik atau digital, Mengatur dan menyediakan berbagai dokumen yang diperlukan, misalnya laporan atau dokumen informasi, Melakukan penyortiran dan pendistribusian surat.

6. Gudang

Gudang bertanggung jawab dalam menjamin kelancaran gudang serta penyajian data gudang yang akurat dan pengiriman barang yang tepat waktu sesuai dengan permintaan dengan sistem dan prosedur yang telah disepakati.

7. Merchandiser

Tugas dari merchandiser untuk mengatur display produk di dalam gudang dan display contoh di kantor, mana kiranya yang paling tepat berada di deretan depan, memeriksa produk yang di pajang, mengatur tata letak penjualan, memeriksa stok produk yang di jual.

8. Delivery

Delivery bertanggung jawab penuh atas pengiriman barang pesanan.

4.1.5 Produk Produk di CV Gondix Plastik Kesamben

Produk utama CV Gondix Plastik Kesamben adalah plastik LDPE atau PE-LD yaitu plastic kresek berbbagai ukuran, plastik makanan, kertas minyak, dll. Plastik PP (Polypropylene) yaitu berbagai sedotan dan cup cup minuman. Plastic PS (polystyrene) yaitu bahan bahan yang dari sterefoam. Plastik PETE atau PET (Polyethylene Terephthalate) plastic yang digunakan untuk botol-botol. *Woven PP Bags*, yaitu tas

yang terbuat dari anyaman *polypropylene*, rata-rata dibuat dengan warna putih susu atau transparan untuk berbagai produk seperti beras (*granular*).

4.1.6 Area Pemasaran CV Gondox Plastik Kesamben

Kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas (Swastha 2002:24). Sasaran area pemasaran perusahaan terbanyak adalah pasar-pasar dan toko-toko yang menjual kebutuhan plastik :

1. Blitar dan sekitarnya
2. Pasar-pasar yang ada di Kota dan Kab Blitar

4.1.7 Bagan Akun CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Bagan Akun Standar merupakan daftar kodefikasi dan klasifikasi terkait transaksi keuangan yang disusun dan digunakan secara sistematis sebagai pedoman dalam perencanaan, penganggaran, pelaksanaan anggaran, dan pelaporan keuangan pemerintah. Kodefikasi ini digunakan dalam sistem yang terintegrasi (djp.kemenkeu.go.id : 2019)

Untuk bagan akun yang terdapat di CV Gondix Plastik hanya beberapa akun saja belum sepenuhnya memiliki dan mengklasifikasikan akun sebagaimana semestinya di dalam perusahaan dagang berikut akun akun yang terdapat di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar :

No	Nama Akun	No Akun
1	Kas	
2	Bank	
3	Piutang Dagang	
4	Barang Dagangan	
5	Utang	
6	Modal	
7	Penjualan	
8	Pembelian Barang	
9	Biaya Operasional	

4.1.8 Kebijakan Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

CV Gondix Plastik Kesamben dalam menjalankan kegiatan komersialnya menggunakan sistem penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai dilakukan di lokasi CV sendiri dengan pembeli melakukan pembelian barang melalui bagian admin dan bagian admin akan memberikan struk penjualan yang akan dititipkan pada bagian gudang dan bagian gudang akan menyiapkan barang pesanan, kemudian dilakukan pengiriman dikirim ke tujuan penjualan kredit yang dilakukan di perusahaan, yaitu untuk memasok produk plastik kebutuhan rumah tangga dalam jumlah besar yang dapat memuaskan pelanggan. Penjual menerbitkan surat penawaran harga kepada pembeli, setelah pembeli menerima harga penawaran yang telah disepakati, CV Gondix Plastik akan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki invoice kepada pembeli . Untuk menghindari risiko piutang tak tertagih, perusahaan berhak menanggguhkan pengiriman barang lebih lanjut sampai pembeli melunasi utangnya.

4.1.8.1 Fungsi yang Terkait

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan di CV Gondix Plastik Kesamben adalah:

1. Fungsi penjualan

Dilakukan oleh bagian salesman (*marketing*). Dalam transaksi penjualan tunai maupun kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat penawaran harga, menerima order dari pembeli yang disebut *sales contract*, sistem pemesanan PO dan memberikan informasi mengenai persyaratan penjualan kredit dan produk yang dijual oleh CV Gondix Plastik.

2. Fungsi gudang

Fungsi gudang dilakukan oleh karyawan bagian gudang. Dalam transaksi penjualan tunai dan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat order produksi, menyimpan barang, mempersiapkan barang yang dipesan oleh pembeli sesuai dengan jenis dan jumlah yang tertera pada surat keluar barang, serta menyerahkan barang pesanan pembeli ke bagian delivery.

3. Fungsi pengiriman

Fungsi pengiriman dilakukan oleh bagian delivery. Dalam transaksi penjualan tunai maupun kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk

membuat surat jalan , dan menyerahkan barang kepada pembeli atas dasar surat jalan tersebut.

4. Fungsi akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi akuntansi bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan dan piutang pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kartu kredit yang diberikan bagian keuangan pada pelanggan. Di samping itu, fungsi akuntansi bertanggung jawab atas pencatatan transaksi penjualan di dalam jurnal penjualan, jurnal umum dan buku besar.

5. Fungsi penagihan

Fungsi penagihan dilakukan oleh bagian keuangan. Dalam transaksi penjualan kredit, bagian admin CV mempunyai tugas di antaranya yang aktif menelpon, mengingatkan kepada pelanggan mengenai tagihan yang harus dibayar dan membuat, mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

4.1.8.2 Dokumen yang Digunakan

Dalam sistem penjualan, dokumen yang digunakan oleh CV Gondix Plastik Kesamben sebagai berikut :

1. Surat Penawaran

Surat penawaran berfungsi untuk melakukan penawaran barang untuk para calon pembeli dan ketentuan perjanjian antara kedua belah pihak yang nantinya untuk disepakati.

2. *Purchase Order*

Purchase order berisi rincian jenis karung plastik yang dipesan oleh pembeli beserta bahan serta kuantitasnya.

3. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman yang berisi membuat rencana kirim harian untuk mengatur armada yang dituju sesuai jadwal pengiriman dari bagian logistik.

4. Surat Jalan

Surat jalan dibuat 6 lembar yang akan di serahkan kepada marketing satu rangkap, gudang dua rangkap, satpam satu rangkap, keuangan satu rangkap, accounting (admin) satu rangkap (asli), konsumen satu rangkap.

5. Faktur Penjualan

Dokumen ini guna merekam transaksi penjualan kredit.

6. Surat Tagihan

Yang berisi rician transaksi pembelian yang harus dibayarkan konsumen pada perusahaan dalam jatuh tempo yang ditetapkan.

4.1.8.3 Catatan yang Digunakan

Dalam sistem penjualan, catatan yang digunakan oleh CV Gondix Plastik Kesamben Blitar :

1. Jurnal penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan tunai dan kredit di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

2. Jurnal umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang telah terjual selama periode akuntansi tertentu.

3. Kartu gudang

Catatan akuntansi ini digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan dalam gudang.

4. Kartu piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

5. Kartu persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi jenis persediaan. Catatan ini dibuat oleh fungsi jurnal sebagai dasar membuat rekap harga pokok penjualan yang nantinya akan dicatat dalam jurnal umum.

4.1.8.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan

Dalam sistem penjualan, prosedur yang digunakan oleh CV Gondix Plastik Kesamben Blitar :

1. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan dimulai dengan menerima order dari pelanggan. Bagian penjualan akan membuat purchase order sebanyak 4 lembar yang akan diberikan pada bagian gudang, bagian keuangan (admin), bagian

penjualan (salesman), dan konsumen.

2. Prosedur Gudang

Bagian gudang menerima purchase order dari bagian penjualan, setelah itu akan membuat Surat Perintah Kerja dua rangkap yang akan diberikan kepada bagian merchandiser dan satu lembar lagi akan disimpan oleh bagian gudang dan menerima copy -an surat jalan 2 lembar dari delivery untuk proses pengiriman, satu buat bagian mercandiser dan yang satu untuk bagian gudang.

3. Prosedur Pengiriman (Delivery)

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian delivery yang bertanggung jawab membuat surat jalan sebanyak 6 lembar untuk bukti pengeluaran barang, dan mengirimkan barang sesuai dengan informasi yang tercantum dalam PO dari bagian gudang dan disesuaikan kembali dengan surat jalan yang dibuat.

4. Prosedur Keuangan (admin)

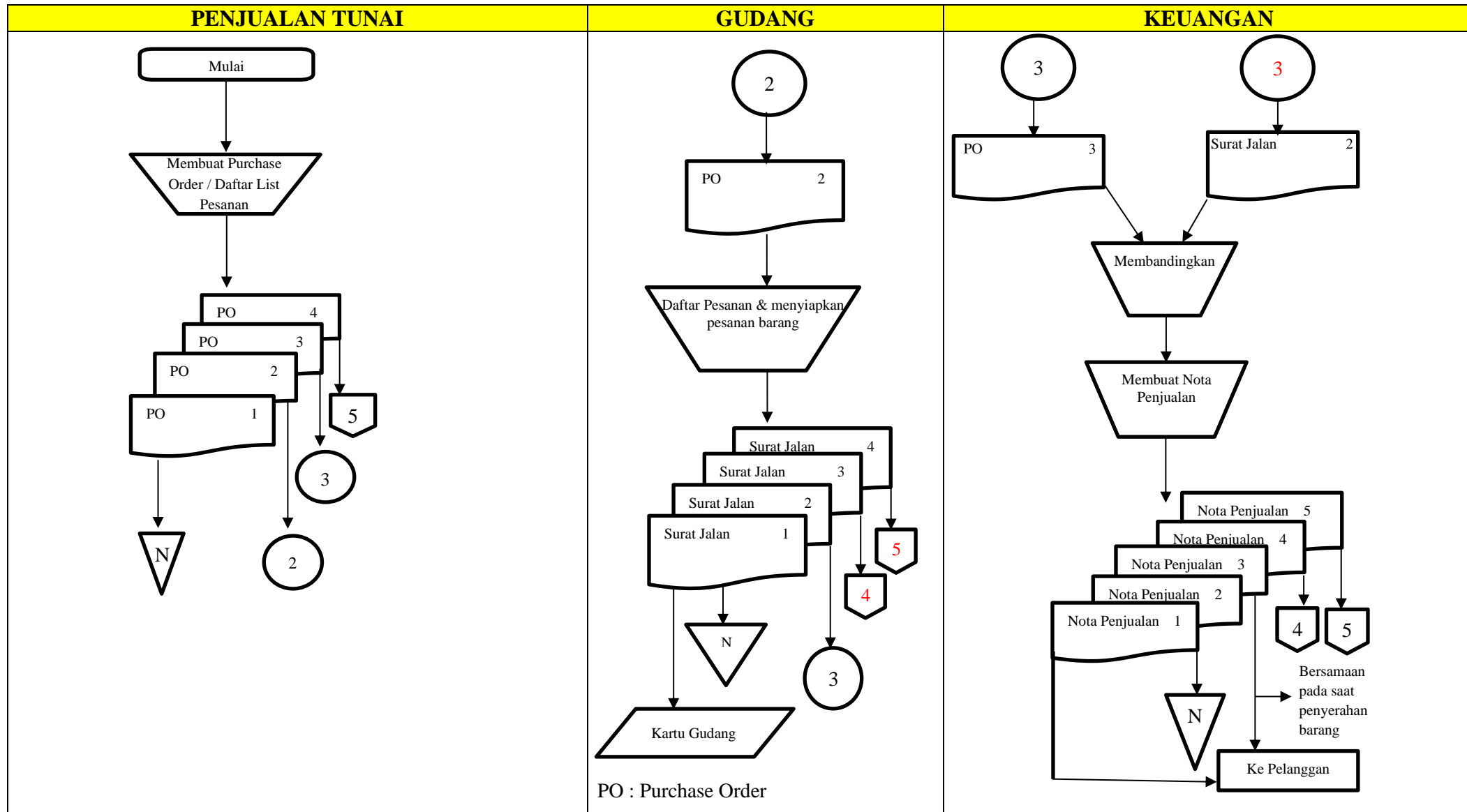
Bagian keuangan menerima purchase order dari bagian penjualan dan membuat faktur penjualan sebanyak 2 lembar, yang satu akan diberikan kepada pelanggan yang satu lagi akan disimpan oleh bagian keuangan (admin) untuk bukti pada saat melakukan pengiriman barang. Pada saat pengiriman barang, bagian keuangan lebih teliti membandingkan orderan dari pelanggan, purchase order yang disimpan sebelumnya dan purchase order dari bagian gudang, apabila cocok barang akan di kirim oleh bagian delivery, bagian keuangan juga mendapat copy –an surat jalan dari delivery. Setelah barang dikirim dan diterima oleh pelanggan, pelanggan mendapat faktur penjualan, copy –an surat jalan dari perusahaan dan, pelanggan mendapat surat tagihan dari perusahaan untuk melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo yang ditentukan.

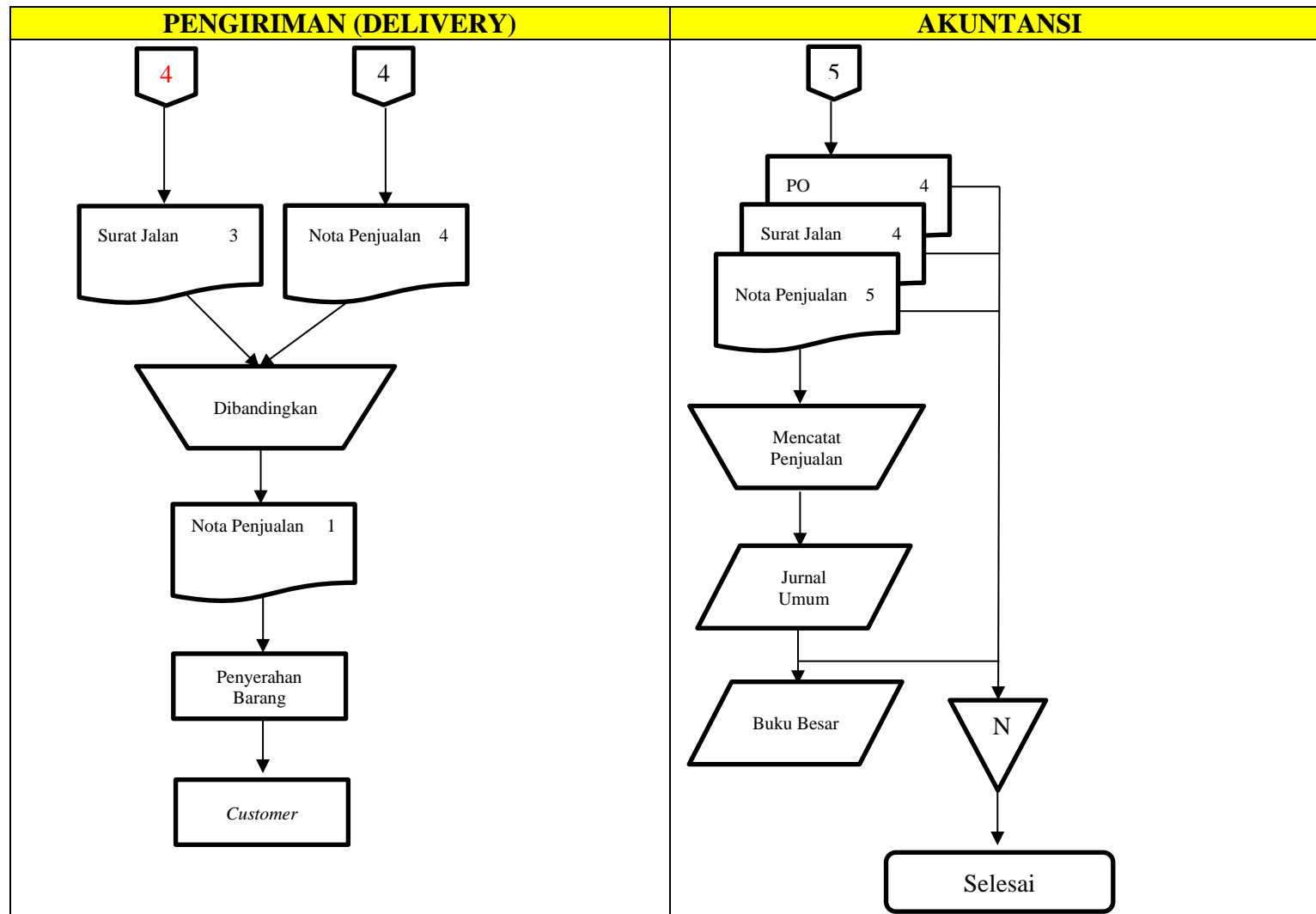
5. Prosedur Akuntansi

Pada saat konsumen melakukan pembayaran sesuai barang yang diterima, bagian akuntansi menerima PO dari bagian penjualan dan menerima surat jalan dari bagian pengiriman yang harus disesuaikan isi dari PO dan surat jalan tersebut, selanjutnya membuat jurnal penjualan, jurnal umum dan mencatatnya di buku besar, sampai pada saat pelunasan piutang tersebut.

4.1.8.5 Bagan Alir Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben (*flowchart*)

Bagan Alir Akuntansi Penjualan Tunai CV Gondix Kesamben Blitar.





Gambar : 4.2 Bagan Alir Penjualan Tunai CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Sumber : Data Diolah (2023)

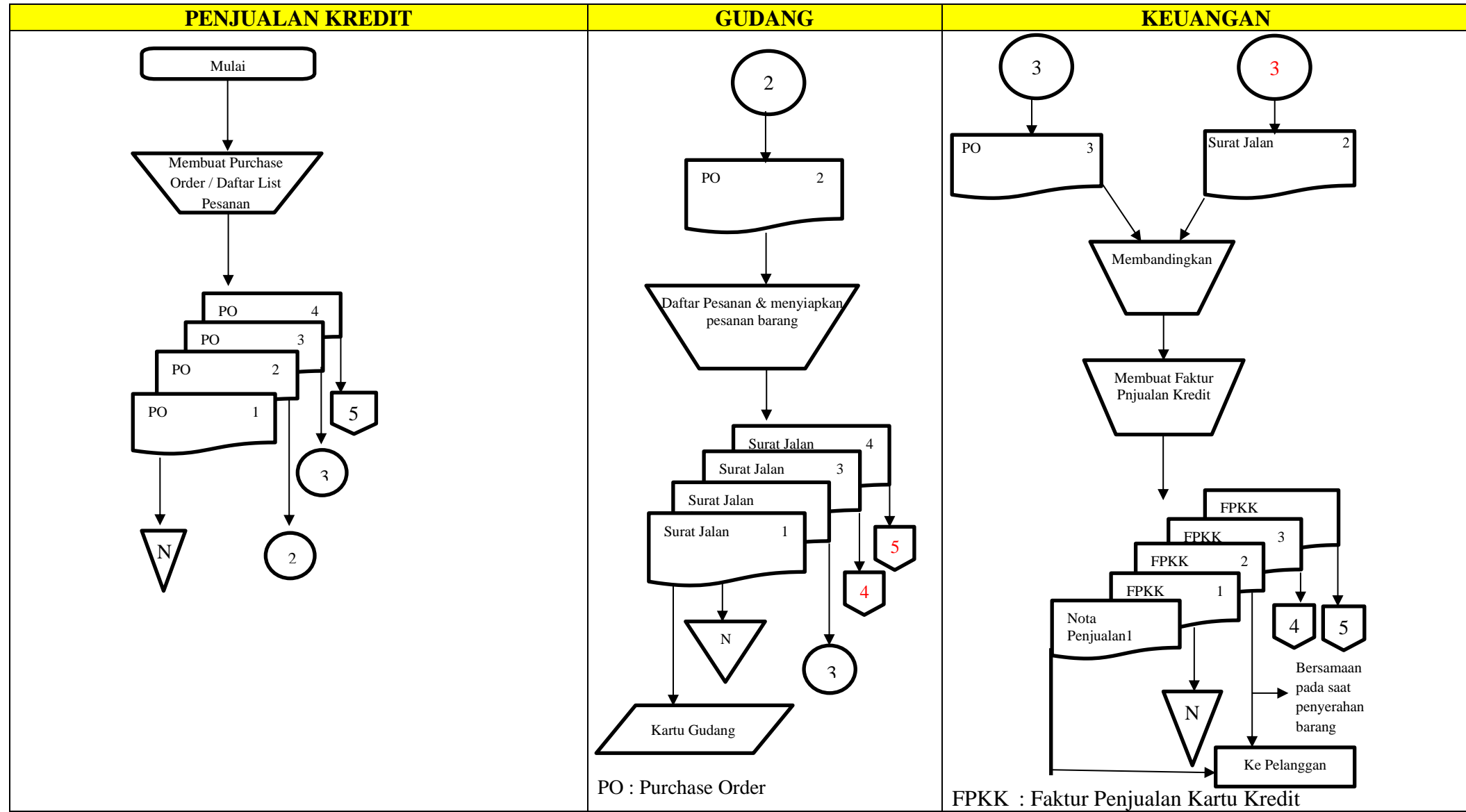
Keterangan Flowchart Sistem Penjualan Kredit CV Gondix Plastik Kesamben

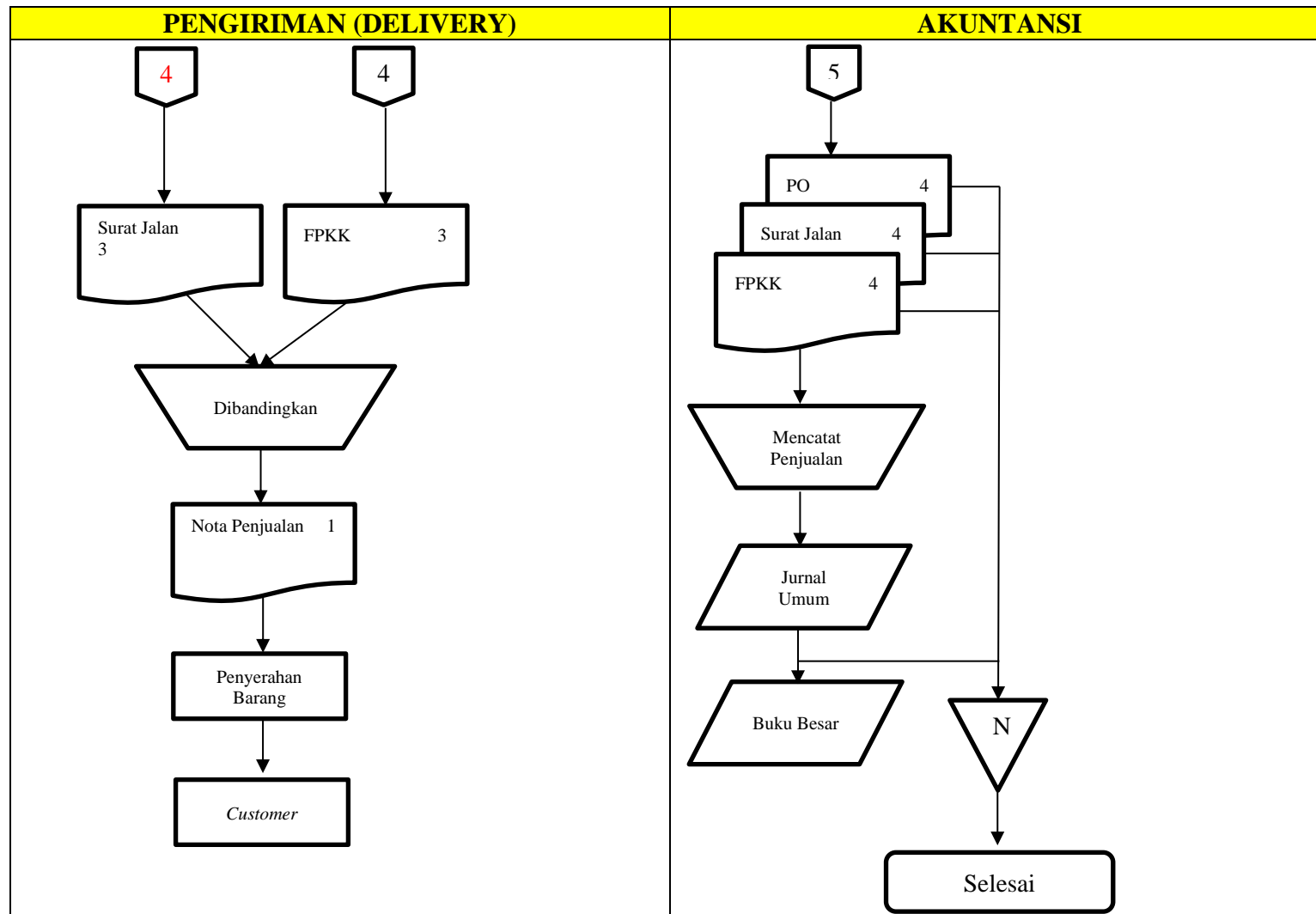
1. Bagian Penjualan
 - a. Bagian penjualan menerima orderan dari konsumen
 - b. Bagian penjualan membuat PO (purchase order) sebanyak empat lembar untuk bagian gudang, keuangan, akuntansi, dan bagian penjualan sendiri
2. Bagian Gudang
 - a. Bagian gudang menerima PO lembar ke-2 dari bagian penjualan
 - b. Membuat daftar pesanan yang telah di terima dari bagian penjualan
 - c. Membandingkan daftar pesanan yang dibuat harus sesuai dengan PO yang di terima
 - d. Menyiapkan barang yang di pesan dengan di bantu oleh bagian merchandiser
 - e. Membuat surat jalan empat rangkap yang akan di berikan untuk bagian keuangan, akuntansi, delivery, dan bagian gudang sendiri untuk arsip.
 - f. Menyiapkan kartu gudang untuk langsung mencatat pengeluaran yang ada.
 - g. Memberikan barang pesanan dan surat jalan ke bagian pengiriman (delivery)
3. Bagian Keuangan
 - a. Bagian keuangan menerima PO lembar ke-3 dari bagian penjualan, dan surat jalan lembar ke-3 dari bagian gudang.
 - b. Bagian keuangan membandingkan PO lembar ke-3 bagian penjualan dengan PO lembar ke-3 yang di terima bagian gudang, supaya tidak terjadi kesalahan
 - c. Bagian keuangan membuat nota penjualan rangkap 4 untuk bagian, akuntansi, pengiriman, pelanggan, dan untuk arsip bagian keuangan sendiri.
 - d. Bagian Keuangan menerima uang dari pelanggan.
4. Bagian Pengiriman
 - a. Bagian pengiriman menerima surat jalan ke-3 dan nota penjualan ke-4 untuk nanti dibandingkan antara surat jalan dan nota apakah sama atau tidak.
 - b. Setelah sama bagian pengiriman akan mengirimkan barang sesuai dengan alamat pelanggan.

5. Bagian Akuntansi

- a. bagian akuntansi menerima PO lembar ke-4, surat jalan lembar ke-4, dan nota penjualan lembar ke-5
- b. bagian akuntansi mencatat penjualan ke dalam catatankem penjualan tunai.
- c. Bagian akuntansi membuat jurnal umum untuk transaksi tersebut.
- d. Bagian akuntansi membuat buku besar atas transaski tersebut.
- e. Selesai

Bagan Alir Akuntansi Penjualan Kredit CV Gondix Kesamben Blitar.





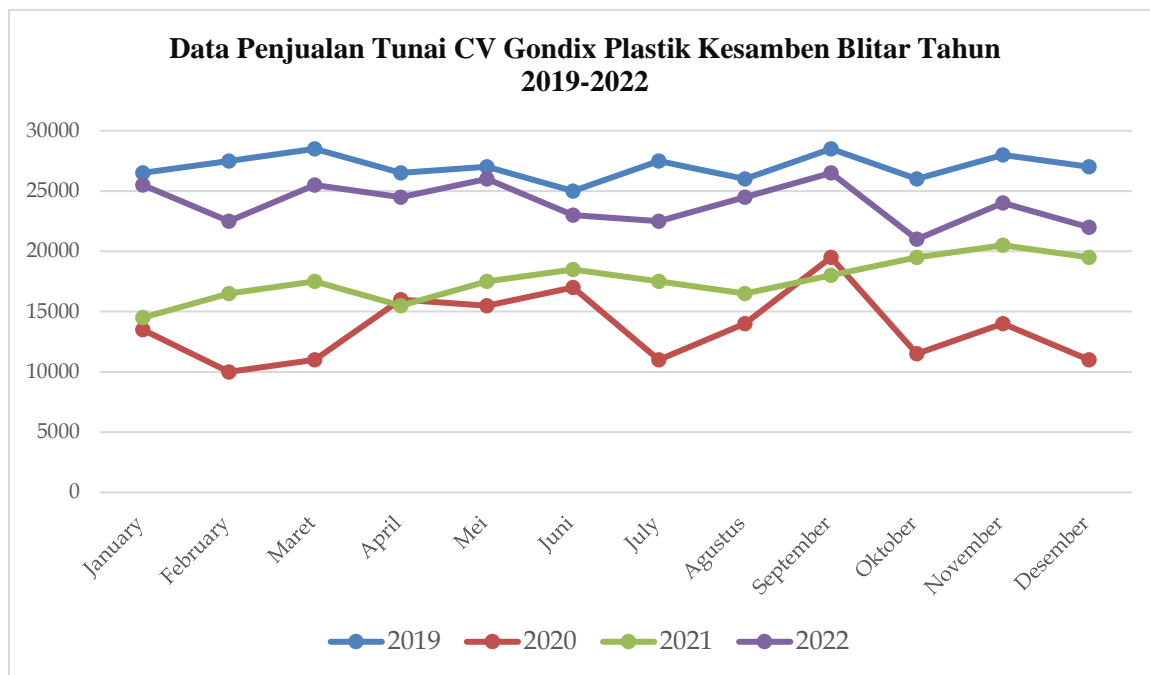
Gambar : 4.3 Bagan Alir Akuntansi Penjualan Kredit CV Gondix Kesamben Blitar
 Sumber : Data Diolah (2023)

Keterangan Flowchart Sistem Penjualan Kredit CV Gondix Plastik Kesamben

1. Bagian Penjualan
 - a. Bagian penjualan menerima orderan kredit dari konsumen
 - b. Bagian penjualan membuat PO (purchase order) sebanyak empat lembar untuk bagian gudang, keuangan, akuntansi, dan bagian penjualan sendiri
2. Bagian Gudang
 - a. Bagian gudang menerima PO lembar ke-2 dari bagian penjualan
 - b. Membuat daftar pesanan yang telah di terima dari bagian penjualan
 - c. Membandingkan daftar pesanan yang dibuat harus sesuai dengan PO yang di terima
 - d. Menyiapkan barang yang di pesan dengan di bantu oleh bagian merchandiser
 - e. Membuat surat jalan empat rangkap yang akan di berikan untuk bagian keuangan, akuntansi, delivery, dan bagian gudang sendiri untuk arsip.
 - f. Menyiapkan kartu gudang untuk langsung mencatat pengeluaran yang ada.
 - g. Memberikan barang pesanan dan surat jalan ke bagian pengiriman (delivery)
3. Bagian Keuangan
 - a. Bagian keuangan menerima PO lembar ke-3 dari bagian penjualan, dan surat jalan lembar ke-3 dari bagian gudang.
 - b. Bagian keuangan membandingkan PO lembar ke-3 bagian penjualan dengan PO lembar ke-3 yang di terima bagian gudang, supaya tidak terjadi kesalahan
 - c. Bagian keuangan membuat nota penjualan yang akan di berikan konsumen dan FPKK rangkap 4 untuk bagian, akuntansi, pengiriman, pelanggan, dan untuk arsip bagian keuangan sendiri.
 - d. Bagian Keuangan menerima uang dari pelanggan.
4. Bagian Pengiriman
 - a. Bagian pengiriman menerima surat jalan ke-3 dan FPKK ke-3 untuk nanti dibandingkan antara surat jalan dan nota apakah sama atau tidak.
 - b. Setelah sama bagian pengiriman akan mengirimkan barang sesuai dengan alamat pelanggan.
5. Bagian Akuntansi
 - a. bagian akuntansi menerima PO lembar ke-4, surat jalan lembar ke-4, dan FPKK lembar ke-4

- b. bagian akuntansi mencatat penjualan ke dalam catatankem penjualan tunai.
- c. Bagian akuntansi membuat jurnal umum untuk transaksi tersebut.
- d. Bagian akuntansi membuat buku besar atas transaski tersebut.
- e. Selesai

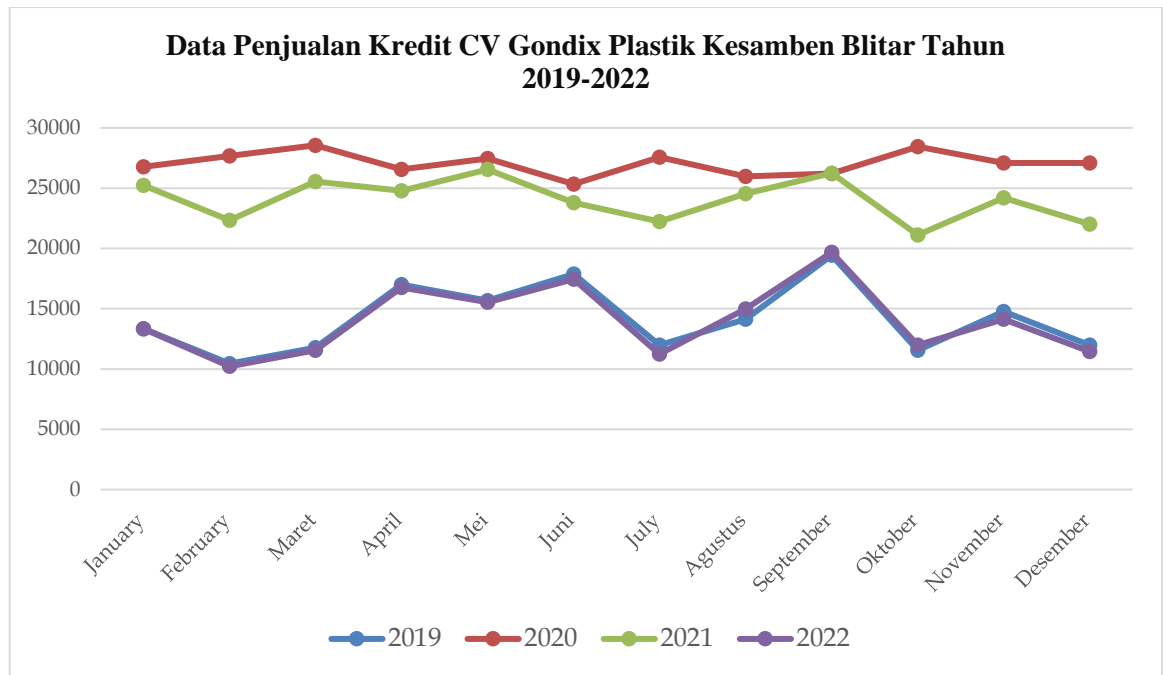
4.1.9 Grafik Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar



Gambar : 4.4 Grafik Penjualan Tunai CV Gondix Plastik Kesamben

Sumber : data di olah (2023)

Grafik penjualan tunai di atas menunjukkan bahwa dalam empat tahun terakhir, penjualan tunai CV Gondix Plastic Kesamben Blitar mengalami penurunan atau fluktuasi yang sangat besar, rata-rata penjualan bulanan mencapai 20-30 juta, dan pada tahun 2020-2021 turun menjadi 10-20 juta. Per bulan. Hal ini disebabkan adanya pandemi covid-19 yang menyebabkan penurunan penjualan sekitar lima puluh persen pada tahun 2020-2021. Pada tahun 2022, penjualan tunai akan mulai meningkat dengan jumlah yang hampir sama dengan tahun 2019 karena adanya perbaikan pandemi, peningkatan ekonomi, dan permintaan barang plastik.



Gambar : 4.5 Gambar Grafik Penjualan Kredit CV Gondix Plastik Kesamben Blitar
 Sumber : data di olah (2023)

Grafik penjualan kredit di atas menunjukkan peningkatan yang signifikan sekitar 50% dari tahun 2020 hingga 2021. Ini akibat pandemi Covid-19. Banyak pelanggan mengajukan kredit karena mereka tidak mampu membayar secara langsung. Hal ini, pada gilirannya, menyebabkan kredit macet dan tidak tertagih di tahun berikutnya. Hal ini dikarenakan tidak adanya kesepakatan mengenai batas kredit pelanggan dan syarat pembayaran akhir pelanggan.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Pembahasan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

A. Fungsi – fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Dari hasil wawancara dengan bagian pemilik CV tanggal 20 February 2023 pukul 19.00 WIB dan observasi di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar pada bulan Desember - Maret, fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar adalah sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan

Dilakukan oleh bagian salesman (*marketing*). Dalam transaksi penjualan tunai maupun kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat penawaran harga, menerima order dari pembeli yang disebut *sales contract*, sistem pemesanan PO dan memberikan informasi mengenai persyaratan penjualan kredit dan produk yang dijual oleh CV Gondix Plastik.

2. Fungsi gudang

Fungsi gudang dilakukan oleh karyawan bagian gudang. Dalam transaksi penjualan tunai dan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat order produksi, menyimpan barang, mempersiapkan barang yang dipesan oleh pembeli sesuai dengan jenis dan jumlah yang tertera pada surat keluar barang, serta menyerahkan barang pesanan pembeli ke bagian delivery.

3. Fungsi pengiriman

Fungsi pengiriman dilakukan oleh bagian delivery. Dalam transaksi penjualan tunai maupun kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat jalan, dan menyerahkan barang kepada pembeli atas dasar surat jalan tersebut.

4. Fungsi akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi akuntansi bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan dan piutang pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kartu kredit yang diberikan bagian keuangan pada pelanggan. Di samping itu, fungsi akuntansi bertanggung jawab atas pencatatan transaksi penjualan di dalam jurnal penjualan, jurnal umum dan buku besar.

5. Fungsi penagihan

Fungsi penagihan dilakukan oleh bagian keuangan. Dalam transaksi penjualan kredit, bagian admin CV mempunyai tugas di antaranya yang aktif menelpon, mengingatkan kepada pelanggan mengenai tagihan yang harus dibayar dan membuat, mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

Berdasarkan teori tentang fungsi yang terkait dalam sistem penjualan yang

terdapat dalam buku Sistem Informasi Akuntansi yang di terbitkan oleh Mulyadi tahun 2013 berikut tabel perbandingan antara teori dan praktek fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

Table 4.1
Perbandingan Teori dan Praktek Fungsi Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Teori	Praktek		Keterangan	Status	Temuan di Lapangan
	Ada	Tidak			
Fungsi penjualan	V		Berfungsi untuk melayani transaksi tunai	Sesuai	Fungsi penjualan di CV Gondix disebut dengan bagian Penjualan dan terdapat sebuah meja untk melayani transaksi penjualan tunai maupun kredit oleh costumer
Fungsi kas	V		Berfungsi untuk mengatur keuangan atas penjualan	Sesuai	Fungsi kas di CV Gondix disebut dengan bagian kasir dan keuangan untuk mengatur penerimaan pendapatan atas penjualan tunai
Fungsi akuntansi	V		Berfungsi untuk mencatat penjualan tunai dan membuat laporan keuangan	Sesuai	Fungsi Akuntansi di CV Gondix disebut dengan bagian akuntansi guna mencatat pendapatan dari penjualan tunai maupun kredit.
Fungsi gudang	V		Berfungsi mengatur mutasi barang	Sesuai	Fungsi gudang di CV Gondix disebut dengan bagian

					gudang yang bertugas untuk mengatur barang masuk dan keluar di bagian gudang.
Fungsi pengiriman	V		Berfungsi untuk mengirimkan barang pesanan	Sesuai	Fungsi pengiriman di CV Gondix Plastik Kesamben disebut dengan bagian pengiriman yang bertugas untuk mengirim barang-barang pesanan sampai kepada customer
Fungsi Penagihan	V		Berfungsi untuk menagih pembayaran atas penjualan kredit	Sesuai	Fungsi penagihan dilakukan oleh bagian keuangan. Dalam transaksi penjualan kredit, bagian admin CV mempunyai tugas di antaranya yang aktif menelpon, mengingatkan kepada pelanggan mengenai tagihan yang harus dibayar dan membuat, mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

Sumber : Data diolah (2023)

Dapat disimpulkan dari table perbandingan teori dan praktek fungsi yang terkait dalam sistem penjualan CV Gondix telah sesuai dengan teori. Untuk poin (1) Fungsi penjualan sebagai bagian penjualan melayani transaksi penjualan tunai maupun kredit telah sesuai dengan teori. (2) Fungsi kas sebagai bagian keuangan mengatur penerimaan pendapatan atas penjualan tunai telah sesuai dengan teori. (3) Fungsi akuntansi sebagai bagian akuntansi mencatat pendapatan penjualan tunai maupun kredit telah sesuai dengan teori. (4) Fungsi gudang yang bertugas mengatur

keluar masuknya barang gudang telah sesuai dengan teori (5) fungsi pengiriman yang mengatur pengiriman barang telah sampai ke konsumen dan (6) fungsi penagihan yang di sebut bagian keuangan yang bertugas menagih pembayaran atas penjualan kredit sudah sesuai dengan teori yang ada. Dan dapat di simpulkan fungsi yang ada sudah sesuai semua dengan teori yang ada dan relevan.

B. Dokumen dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Dari hasil wawancara dengan bagian pemilik CV tanggal 20 February 2023 pukul 19.00 WIB dan observasi di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar pada bulan Desember - Maret, Dokumen-dokumen yang terkait dalam sistem penjualan tunai di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar adalah sebagai berikut:

1. Surat Penawaran

Surat penawaran berfungsi untuk melakukan penawaran barang untuk para calon pembeli dan ketentuan perjanjian antara kedua belah pihak yang nantinya untuk disepakati.

2. *Purchase Order*

Purchase order berisi rincian jenis karung plastik yang dipesan oleh pembeli beserta bahan serta kuantitasnya.

3. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman yang berisi membuat rencana kirim harian untuk mengatur armada yang dituju sesuai jadwal pengiriman dari bagian logistik.

4. Surat Jalan

Surat jalan dibuat 6 lembar yang akan di serahkan kepada marketing satu rangkap, gudang dua rangkap, satpam satu rangkap, keuangan satu rangkap, accounting (admin) satu rangkap (asli), konsumen satu rangkap.

5. Faktur Penjualan

Dokumen ini guna merekam transaksi penjualan kredit.

6. Surat Tagihan

Yang berisi rician transaksi pembelian yang harus dibayarkan konsumen pada perusahaan dalam jatuh tempo yang ditetapkan.

Berdasarkan teori tentang dokumen dalam sistem penjualan yang terdapat

dalam buku Sistem Informasi Akuntansi yang di terbitkan oleh Mulyadi tahun 2013 berikut tabel perbandingan antara teori dan praktek dokumen sistem penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

Table 4.2
Perbandingan Teori dan Praktek Dokumen dalam Sistem Akuntansi
Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Teori	Praktek		Keterangan	Status	Temuan di Lapangan
	Ada	Tidak			
Faktur penjualan	V		Dokumen untuk merekam berbagai informasi mengenai transaksi penjualan tunai	-	Dalam Praktek CV Gondix menggunakan faktur penjualan hanya untuk penjualan kredit saja
Pita register kas	V		Dokumen untuk bukti penerimaan kas	-	
<i>Credit card sale</i>		V	Dokumen untuk menagih uang tunai di bank	-	
<i>Bill of lading</i>		V	Dokumen bukti penyerahan barang ke transportasi umum	-	
Bukti Setor Tunai		V	Berfungsi untuk mengirimkan barang pesanan	-	
Rekapitulasi harga pokok penjualan		V	Dokumen untuk meringkas harga pokok	-	

Sumber : data diolah (2023)

Dapat disimpulkan dari tabel perbandingan antara teori dan praktek dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan di CV Gondix kurang sesuai dengan teori.

Ada beberapa dokumen yang tidak ada di CV Gondix yang dijelaskan dalam teori yaitu faktur penjualan yang hanya digunakan untuk kredit, pita register kas, credit card sale, dan bill of lading. Dan ada dokumen tambahan di CV Gondix yaitu nota kontan, surat penawaran, purchase order (po), surat jalan, surat tagihan. Tetapi dengan dokumen yang sudah ada di CV Gondix cukup membantu dalam pencatatan transaksi penjualan tunai maupun kredit. Dokumen berdasarkan teori yang digunakan di CV Gondix yaitu hanya faktur penjualan kredit dan sudah sesuai dengan teori.

C. Catatan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix plastic Kesamben Blitar

Dari hasil wawancara dengan bagian pemilik CV tanggal 20 February 2023 pukul 19.00 WIB dan observasi di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar pada bulan Desember - Maret, catatan-catatan yang terkait dalam sistem penjualan tunai di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar adalah sebagai berikut:

1. Jurnal penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan tunai dan kredit di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

2. Jurnal umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat berbagai transaksi yang telah di dilaksanakan selama periode akuntansi tertentu.

3. Kartu gudang

Catatan akuntansi ini digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan dalam gudang.

4. Kartu piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

5. Kartu persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi jenis persediaan. Catatan ini dibuat oleh fungsi jurnal sebagai dasar membuat rekap harga pokok penjualan yang nantinya akan dicatat dalam jurnal umum.

Berdasarkan teori tentang catatan-catatan dalam sistem penjualan yang terdapat dalam buku Sistem Informasi Akuntansi yang di terbitkan oleh Mulyadi

tahun 2013 berikut tabel perbandingan antara teori dan praktek catatan-catatan sistem penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.

Table 4.3

Perbandingan Teori dan Praktek Catatan dalam Sistem Akuntansi Penjualan CV Gondix plastic Kesamben Blitar

Teori	Praktek		Keterangan	Status	Temuan di Lapangan
	Ada	Tidak			
Jurnal penjualan	V		Catatan untuk mencatat dan meringkas data penjualan	Sesuai	Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan tunai dan kredit di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.
Jurnal Penerimaan kas		V	Catatan ini digunakan sebagai ringkasan atas transaksi penerimaan kas yang terjadi	-	-
Jurnal umum	V		Catatan ini di gunakan sebagai catatan segala jenis bukti transaksi keuangan yang muncul dalam suatu periode tertentu	Sesuai	Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat berbagai transaksi yang telah di laksanakan selama periode akuntansi tertentu.
Kartu persediaan	V		Catatan ini di gunakan sebagai ringkasan atas hara pokok penjualan yang sudah terpakai atau bertambah	Sesuai	Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi jenis persediaan. Catatan ini dibuat oleh fungsi jurnal sebagai dasar membuat rekap harga pokok penjualan yang nantinya akan

					dicatat dalam jurnal umum.
Kartu gudang	V		Catatan untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang	Sesuai	Catatan akuntansi ini digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan dalam gudang.

Sumber : data diolah (2023)

Dapat disimpulkan dari table perbandingan antara teori dan praktek yang ada catatan yang digunakan dalam system penjualan oleh CV Gondix kurang sesuai dengan teori yang ada di karenakan tidak terdapatnya jurnal penerimaan kas, jadi hanya mengandalkan jurnal umum saja untuk penerimaan kasnya. Sehingga di perlukannya jurnal penerimaan kas agar lebih mudah mengetahui jumlah dan berapa besar penerimaan kas tiap harinya.

D. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Dalam sistem penjualan, prosedur yang digunakan oleh CV Gondix Plastik Kesamben Blitar :

1. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan dimulai dengan menerima order dari pelanggan. Bagian penjualan akan membuat purchase order sebanyak 4 lembar yang akan diberikan pada bagian gudang, bagian keuangan (admin), bagian penjualan (salesman), dan konsumen.

2. Prosedur Gudang

Bagian gudang menerima purchase order dari bagian penjualan, setelah itu akan membuat Surat Perintah Kerja dua rangkap yang akan diberikan kepada

bagian merchandiser dan satu lembar lagi akan disimpan oleh bagian gudang dan menerima copy -an surat jalan 2 lembar dari delivery untuk proses pengiriman, satu buat bagian mercandiser dan yang satu untuk bagian gudang.

3. Prosedur Pengiriman (Delivery)

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian delivery yang bertanggung jawab membuat surat jalan sebanyak 6 lembar untuk bukti pengeluaran barang, dan mengirimkan barang sesuai dengan informasi yang tercantum dalam PO dari bagian gudang dan disesuaikan kembali dengan surat jalan yang dibuat.

4. Prosedur Keuangan (admin)

Bagian keuangan menerima purchase order dari bagian penjualan dan membuat faktur penjualan sebanyak 2 lembar, yang satu akan diberikan kepada pelanggan yang satu lagi akan disimpan oleh bagian keuangan (admin) untuk bukti pada saat melakukan pengiriman barang. Pada saat pengiriman barang, bagian keuangan lebih teliti membandingkan orderan dari pelanggan, purchase order yang disimpan sebelumnya dan purchase order dari bagian gudang, apabila cocok barang akan di kirim oleh bagian delivery, bagian keuangan juga mendapat copy –an surat jalan dari delivery. Setelah barang dikirim dan diterima oleh pelanggan, pelanggan mendapat fakur penjualan, copy –an surat jalan dari perusahaan dan, pelanggan mendapat surat tagihan dari perusahaan untuk melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo yang ditentukan.

5. Prosedur Akuntansi

Pada saat konsumen melakukan pembayaran sesuai barang yang diterima, bagian akuntansi menerima PO dari bagian penjualan dan menerima surat jalan dari bagian pengiriman yang harus disesuaikan isi dari PO dan surat jalan tersebut, selanjutnya membuat jurnal penjualan, jurnal umum dan mencatatnya di buku besar, sampai pada saat pelunasan piutang tersebut.

Table 4.4

Perbandingan Teori dan Praktek Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Teori	Praktek		Keterangan	Status	Temuan di Lapangan
	Ada	Tidak			
Prosedur Order Penjualan	V		menerima order dari pembeli	Kurang Sesuai	Dalam prakteknya CV gondix melakukan order penjualan

					langsung dengan prosedur penjualan dan tidak di pisah
Prosedur Gudang	V		Mengatur gudang dan barang keluar masuk di dalam gudang	Sesuai	Dalam prakteknya CV Gondix mempunyai bagian gudang untuk mengatur semua barang gudang dan keluar masuknya barang yang ada di gudang
Prosedur Akuntansi	V		Mencatat transaksi yang berjalan di perusahaan	Sesuai	Pencatatan transaksi yang ada dilakukan oleh bagian akuntansi
Prosedur Penerimaan Kas	V		Fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli / pelanggan dan memberikan tanda pembayaran	Sesuai	Penerimaan kas diterima oleh Bagian keuangan CV sebagai fungsi kas
Prosedur Penyerahan Barang	V		Fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli	Sesuai	Penyerahan Barang dilakukan oleh bagian delivery CV yang akan menyerahkan barang pesanan ke rumah atau tempat konsumen
Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai	V		melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas	Sesuai	Pencatatan penjualan tunai dilakukan oleh bagian akuntansi selaku fungsi akuntansi
Prosedur Penyetoran Kas Bank	V		menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh	Sesuai	-

Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas	V		mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank	Sesuai	Pencatatan penerimaan kas aatas penjualan di terima oleh bagian akuntansi
Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan	V		membuat rekapitulasi harga pokok penjualan	Sesuai	Pencatatan harga pokok penjualan secara otomatis di proses di bagian akuntansi CV Gondix

Sumber : data diolah (2023)

Dapat disimpulkan dari tabel perbandingan antara teori dan dan praktek prosedur yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan di CV Gondix Plastik Kesamben telah sesuai teori. Prosedur sistem akuntansi penjualan telah diterapkan dengan baik menyesuaikan kebutuhan dari CV Gondix Plastik itu sendiri.

4.2.2 Evaluasi dan Rekomendasi Terhadap Kelemahan dan Potensi Risiko dalam Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben

Berdasarkan hasil penelitian dan evaluasi terhadap sistem penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastik Kesamben, penulis menemukan beberapa kelemahan dari sistem penjualan tunai dan kredit yang digunakan. Kelemahan dari sistem penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastik Kesamben dijabarkan sebagai berikut :

1. Temuan evaluasi unsur pengendalian intern dalam pelaksanaan penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Table 4.5

Temuan Unsur pengendalian intern dalam system penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

No	Secara Teori	Praktek di CV Gondix Plastik Kesamben	Keterangan
1	Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsi dengan tegas.	Pada CV Gondix Plastik Kesamben Struktur organisasi yang dibuatkan perusahaan sangat jelas,	Kurang Sesuai, maksud disini kurang sesuai adalah adanya rangkap jabatan di antara bagian

		menetapkan tanggung jawab, wewenang, dan hubungan antara bagian untuk setiap pemegang jabatan, berhubungan langsung dengan karyawan yang terlibat dalam penerapan, pengendalian, dan verifikasi kegiatan operasional perusahaan. Tetapi masih saja ada karyawan yang merangkap dua jabatan sekaligus.	keuangan dan bagian akuntansi dan hal ini tidak di perbolehkan dikarenakan bagian akuntansi hanya bertugas untuk mencatat dan mengawasi bagian keuangan sudah sesuai dengan catatan atau belum, hal ini harus benar-benar di perhatikan dan harus adanya pemisahan jabatan atau tugas di bagian keuangan dan akuntansi.
2	Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utangm pendapatan dan biaya	CV. Gondix Plastik Kesamben terdapat GL(General Ledger) untuk melakukan pencatatan secara keseluruhan	Sesuai
3	Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi unit organisasi	CV. Gondix Plastik Kesamben setiap divisi sudah menjalankan tugas dan fungsinya dengan baik	Sesuai

4	Karyawan dengan kualitasnya sesuai dengan tanggung jawabnya.	Pada CV. Gondix Plastik Kesamben karyawan telah ditetapkan pada divisi sesuai dengan mutu yang dimilikinya.	Sesuai
----------	--	---	--------

Sumber : data diolah (2023)

2. Evaluasi Bagan Akun

Bagan akun yang terdapat di CV Gondix Plastik Kesamben hanya bagan akun yang sederhana belum semua unsur dari perusahaan dagang di terapkan dalam CV tersebut dan tidak terdapatnya penomoran akun sehingga hanya keterangan nama akun saja, maka penulis merekomendasikan beberapa akun akun yang harus ada di dalam perusahaan dagang dan sudah di sesuaikan dengan kebutuhan CV sebagai berikut.

Table 4.6
Usulan Bagan Akun CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Asset	No Akun	Liabilitas	No Akun
Asset Lancar :		Utang Lancar :	
Kas Kecil	110	Utang Usaha	210
Bank BRI	120	Utang Gaji	220
Bank BCA	130	Utang Pajak	230
Piutang Usaha	140	Utang Wesel	240
Persediaan Barang Dagangan	150	Utang Jangka Panjang :	
Perlengkapan CV	160	Utang Bank	250
Sewa dibayar dimuka	170	Utang Obligasi	260
Iklan dibayar dimuka	180	Ekuitas	
Asuransi dibayar dimuka	190	Modal CV	310
Asset Tetap :		Prive	320
Peralatan CV	1110		
Akm. Penyusutan Peralatan CV	1110.1	Harga Pokok Penjualan :	
Kendaraan	1120	Pembelian	501

Akm. Penyusutan Kendaraan	1120.1	Retur Pembelian	502
Gedung	1130	Potongan Pembelian	503
Akm. Penyusutan Gedung	1130.1	Beban Angkut Pembelian	504
Pendapatan Usaha :			
Penjualan	410		
Retur Penjualan	420		
Potongan Penjualan	430		
Beban Usaha			
Beban Gaji Karyawan	510		
Beban Asuransi	511		
Beban Iklan	512		
Beban Sewa	513		
Beban Listrik	514		
Beban Penyesuaian Piutang	515		
Beban Penyesuaian Gedung	516		
Beban Penyesuaian	517		
Kendaraan			
Beban Penyesuaian	518		
Peralatan			
Beban perlengkapan CV	519		
Beban Administrasi & Umum	520		

Sumber : data diolah (2023)

3. Kebijakan akuntansi penjualan :

Kebijakan akuntansi penjualan meliputi penjualan tunai dan kredit

a. Penjualan Tunai :

Penjualan tunai CV Gondix Plastik Kesamben Blitar belum terdapat masalah yang signifikan dan proses yang ada lancar dan aman sampai sekarang.

b. Penjualan Kredit :

Penjualan Kredit di dalam CV Gondix Plastik Kesamben Blitar terdapat masalah yang pertama macetnya piutang yang ada di perusahaan di karenakan

penjualan kredit yang menumpuk , tidak adanya otisasi kredit limit. Untuk limit kredit penulis sarankan di angka Rp. 10.000.000 untuk setiap pelanggan. Dan untuk pelanggan baru maka tidak di perbolehkan untuk melakukan kredit, dikhawatirkan akan menimbulkan piutang tajk tertagih.

Kebijakan akuntansi penjualan di CV Gondix Plastik Kesamben hanya dua kebijakan yakni penjualan tunai dan penjualan kredit, namun dengan dua kebijakan ini menurut penulis kurang efektif dan kurang untuk meningkatkan penjualan, seharusnya CV Gondix Plastik Kesamben juga melakukan kebijakan penjualan secara online sehingga mudah untuk dan pelanggan tidak perlu repot-repot ke tempat dan hal ini lebih efisien sehingga akan menaikkan tingkat penjuaaan yang ada.

c. Retur barang :

Pengembalian barang CV Gondix Plastik Kesamben berkenan melakukan pengembalian barang yang cacat, namun akan lebih baiknya batas pengembalian barang maksimal satu hari setelah dikirimkannya barang.

4. Fungsi yang terkait.

Fungsi yang terkait di dalam penjualan tunai dan kredit sudah sesuai dengan fungsi-fungsi yang seharusnya terkait di antaranya fungsi penjualan, gudang, pengiriman (delivery), akuntansi, akuntansi, dan penagihan, namun Fungsi penjualan kredit dalam perusahaan kurang diterapkan, kurang meneliti status kredit pelanggan yang menimbulkan penunggakan pembayaran, sehingga pelanggan membayar lebih dari jatuh tempo yang ditetapkan. Fungsi kredit ini ada di bagian keuangan saja, yang seharusnya bagian marketing juga aktif untuk fungsi kredit.


5. Dokumen yang terkait.

Dokumen yang digunakan oleh CV Gondix Plastik Kesamben sudah sesuai dengan fungsi dan prosedur yang terdapat di dalam system penjualan, namun dalam faktur penjualan untuk pembayaran kredit tidak menerapkan syarat pembayaran (termin) yang artinya, tidak dilakukannya perjanjian antara penjual dan pembeli dengan potongan tunai, jangka waktu pembayaran, dan jumlah potongan yang diberikan, sehingga menyebabkan perusahaan perlu investasi yang besar, dan konsumen atau pelanggan enggan untuk membayar tepat waktu dan kurangnya potongan yang di berikan. Dan beberapa rekomendasi dokumen yang di butuhkan:

- a. Menambahkan *Invoice* sebagai dokumen penjualan.

Gambar 4.6

Rekomendasi *Invoice* Penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar


 CV Gondix Plastik Kesamben Blitar Dsn. Tambak Pagergunung Kesamben Blitar No. Telp.					
Invoice					
Nama Pembeli		Alamat		Penerima:	
				No. Invoice	Keterangan
No.	Kode Barang	Nama Barang		Harga Satuan	Jumlah Harga
				Jumlah	
	Penerimaan Pesanan	Pesanan Diserahkan	Penerimaan Pembayaran	Dicatat dalam Buku Pembantu	
Tanggal					
Tanda Tangan					

Sumber : data diolah (2023)

- b. Menambahkan bukti kas masuk sebagai dokumen penerimaan kas

Dokumen ini dibuat dan diisi oleh bagian keuangan sebagai fungsi kas. Dokumen ini dibuat dua rangkap. Rangkap pertama diarsipkan oleh bagian keuangan dan rangkap diserahkan kepada bagian akuntansi sebagai sumber pencatatan pada jurnal penerimaan kas. Dokumen ini digunakan untuk mencatat penerimaan yang masuk ke dalam kas perusahaan penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, khususnya kas yang masuk dari transaksi penjualan.

Gambar 4.7
 Rekomendasi Bukti Kas Masuk Sistem Penjualan CV Gondix Plastik
 Kesamben Blitar

	CV Gondix Plastik Kesamben Blitar Dsn. Tambak Pagergunung kKesamben Blitar No. Telp. _____
	<h2 style="margin: 0;">Bukti Kas Masuk</h2>
	Tanggal _____ - _____ No. Bukti _____ Penerimaan Melalui _____
Diterima dari _____ Untuk _____ Jumlah _____	TTD Bagian Keuangan


Sumber : data diolah (2023)

- c. Memindahkan pembuatan *bill of lading* atau resi ke bagian pengiriman dengan desain diperbaiki.

Dokumen ini digunakan sebagai label yang ditempel pada pesanan yang di order oleh pelanggan. Dokumen ini tidak dibuat berangkap karena terdapat dokumen lain (surat jalan, PO dan nota penjualan) yang dihasilkan dari pengiriman pesanan. Selain itu, dokumen ini tersimpan dalam bentuk softfile pada bagian pengiriman.

Gambar 4.8

Rekomendasi Bill Of Lading penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

	CV Gondix Plastik Kesamben Blitar
	Dsn. Tambak Pagergunung Kesamben Blitar No. Telp.
	No. Invoice _____
Dikirim Kepada _____	
No. Telp _____	
Alamat _____	
Keterangan _____	
	TTD
	Bagian Pengiriman

6. Catatan – catatan yang digunakan.

Catatan – catatan yang di gunakan oleh CV Gondix Plastik Kesamben dalam system penjualan tunai maupun kredit sudah sesuai dengan prosedur dan system yang ada, namun untuk tata letak di dalam CV belum tersusun dengan rapi, seharusnya di tata dengan rapi di sebuah rak atau lemari yang di gunakan untuk cacatatan-catatan yang di gunakan dan dio berikan kode yang ada, sehingga akan mempermudah bagian keuangan (admin) dan akuntansi mudah untuk mengecek traksaksi-transaksi yang ada. Dan ini terdapat rekomendasi beberapa catatan yang dibutuhkan untuk kedepannya.

a. Membuat jurnal penerimaan kas

Catatan ini digunakan mencatat transaksi penerimaan kas oleh bagian keuangan CV. Catatan yang berisi pencatatan penerimaan kas dari penjualan tunai CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ini dicatat oleh bagian keuangan

pengendalian harus diperhatikan, antara lain:

Unsur-unsur pengendalian intern dengan 5 indikator :

1. Lingkungan pengendalian (control environment)
2. Penilaian resiko (risk assessment)
3. Aktivitas pengendalian (control activities)
4. Informasi dan komunikasi (information And communication)
5. Aktivitas pemantauan (Monitoring Activities)

CV Gondix Plastik Kesamben Blitar memiliki lima belas karyawan dengan peran yang berbeda, yaitu dua di bagian penjualan, dua bagian administrasi, dua bagian keuangan, lima bagian pergudangan dan merchandiser dan empat bagian pengiriman. Dalam mengelola penjualan sehari-hari, pemilik CV berpartisipasi langsung dalam semua proses yang ada. Manfaatnya lebih efektif dan lebih mudah membuat keputusan dan mengevaluasi apa yang hilang dalam penjualan sehari-hari. Untuk mengontrol pengendalian internalnya, CV Gondix Plastik Kesamben memasang video surveillance untuk melindungi dari barang yang tidak diinginkan dan melakukan inventarisasi bulanan barang di gudang. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teori COSO untuk melihat efektivitas pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan CV Gondix Plastic Kesamben Blitar.

Analisa ini bertujuan untuk membantu mengatasi kelemahan dan potensi resiko dari CV Gondix Plastic Kesamben. Terdapat beberapa komponen Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO Framework) untuk membantu mengatasi kelemahan dan potensi risiko perusahaan, diantaranya:

1. Lingkungan Pengendalian internal : (Integritas, nilai etika, komitmen, struktur organisasi)
 - a. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan dan beban. Setiap kegiatan, dokumen dan catatan penjualan pada CV Gondix Plastik Kesamben harus di otorisasi langsung oleh pimpinan dan fungsi yang berwenang.
 - b. Karyawan yang terdapat di CV Gondix Plastik mempunyai kualifikasi yang sesuai dengan tanggung jawab atau *job desc* setiap masing-masing bagian, dalam perekrutan karyawan baru CV Gondix Plastik Kesamben memiliki kebijakan dengan melakukan seleksi berdasarkan persyaratan dan kebutuhan dari perusahaan dan untuk karyawan lama dan berkompeten perusahaan akan memberikan reward setiap waktu peningkatan pada penjualan yang ada.

- c. Membuat parameter dalam pelaksanaan tugas dan tanggung jawab.
2. Penilaian Resiko : (Berdasarkan aktivitas dalam proses pengelolaan)
- a. Organisasi (perusahaan) harus menyadari bahwa risiko yang mereka hadapi biasanya bersifat internal (berasal dari dalam) atau eksternal (berasal dari luar). Risiko adalah kemungkinan yang berdampak buruk terhadap pencapaian suatu tujuan.
 - b. Penilaian risiko di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar tidak berjalan dengan baik karena fitur kredit tidak diterapkan dengan benar. Dengan adanya penilaian risiko bagi perusahaan untuk Manager dan pemilik CV melakukan rapat target mingguan dengan perwakilan dari bagian keuangan untuk mengkoordinasikan fungsi kredit, melakukan pengumpulan informasi mengenai calon pelanggan.
 - c. Dengan adanya stock opname setiap bulan akan mengurangi selisih di antara barang masuk barang keluar dan peersediaan barang yang ada di dalam gudang.
3. Kegiatan Pengendalian : (Mengamankan asset, dikumen, dan catatan yang memadai)
- a. Aktivitas pengendalian berupa otorisasi transaksi sudah memadai, karena hanya transaksi yang benar-benar valid yang akan diproses lebih lanjut. Dokumen yang berkaitan dengan transaksi penjualan dan penerimaan kas piutang memiliki nomor seri tercetak di atasnya. Hal ini dapat membantu perusahaan mengawasi penggunaan dokumen.
 - b. Dalam kebijakan akuntansi penjualan kredit perusahaan di haruskan untuk mempunyai kredit limit setiap pelanggan yang ingin melakukan kredit agar mengurangi kredit macet dan tidak membayarnya pelanggan terhadap kredit yang ada. Untuk pelanggan baru agar tidak di perkenankan untuk membeli secara kredit harus dengan tunai, di khawatirkan pelanggan baru tidak membayar piutang dan akan menjadi piutang taj tertagih nantinya.
 - c. Pemasangan CCTV di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar sudah bagus, namun perlu dilakukan pemutaran video hasil CCTV secara berkala agar lebih maksimal.
4. Informasi dan Komunikasi : (Identifikasi, memahami, menganalisa, dan melaporkan pertukaran informasi)

- a. Manajemen harus memperoleh, mendapatkan dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas, baik dari sumber internal maupun eksternal untuk mendukung komponen pengendalian internal, sehingga komponen pengendalian lainnya dapat dengan mudah tercapai jika terdapat sistem informasi dan komunikasi yang baik.
 - b. Komponen informasi dan komunikasi di CV Gondix Plastik Kesamben penerapan sistem penjualan kredit kurang baik, bagian penjualan kurang aktif dalam mencari informasi mengenai riwayat kredit pelanggan dan calon pelanggan sehingga terjadi tunggakan pembayaran pada saat piutang pelanggan ditagih. Sehingga komponen ini harus diterapkan dengan baik di perusahaan, agar bagian keuangan lebih teliti dalam memperoleh informasi riwayat kredit pelanggan karena komponen ini berperan penting dalam penjualan kredit di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar.
5. Kegiatan Pemantauan : (Evaluasi, penilaian aktivitas)
- a. Pemantauan merupakan upaya lanjutan untuk memastikan bahwa setiap gerak-gerik organisasi mempengaruhi upaya pencapaian tujuan. Aktivitas pemantauan dilakukan melalui penilaian ulang terhadap kekuatan lingkungan pengendalian, upaya penilaian risiko, dan pemilihan aktivitas pengendalian. Elemen penting dalam pemantauan adalah pelaporan penyimpangan dan kekurangan.
 - b. COSO lebih menekankan pada upaya setiap orang untuk mencapai tujuan. Dari komponen monitoring ini, perusahaan harus memantau sistem informasi penjualan kredit yang berfokus pada fungsi kreditnya, sehingga perusahaan selalu aktif memantau perkembangan riwayat kredit pelanggan, dengan tujuan mendapatkan pelanggan potensial sesuai dengan keinginan perusahaan dan memperoleh prospek yang berkualitas.
 - c. Pengendalian internal di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar perlu dilakukan evaluasi secara berkala.

4.2.3 Usulan Prosedur dan Bagan Alir (*flowchart*) Penjualan Kredit Bagi CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

Berdasarkan hasil identifikasi dan analisis mengenai system informasi penjualan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar, dapat di simpulkan bahwasanya penjualan kredit yang mengalami beberapa kendala seperti piutang banyak yang tidak tertagih, tidak adanya kredit limit yang di berikan oleh perusahaan, dan penerimaan kas dari konsumen yang melakulan kredit juga menjadi macet yang telah dilakukan sebelumnya, maka peneliti merekomendasikan prosedur penjualan kredit sebagai berikut.

Keterangan Rekomendasi Alir Penjualan Kredit CV Gondix Plastik Kesamben Blitar

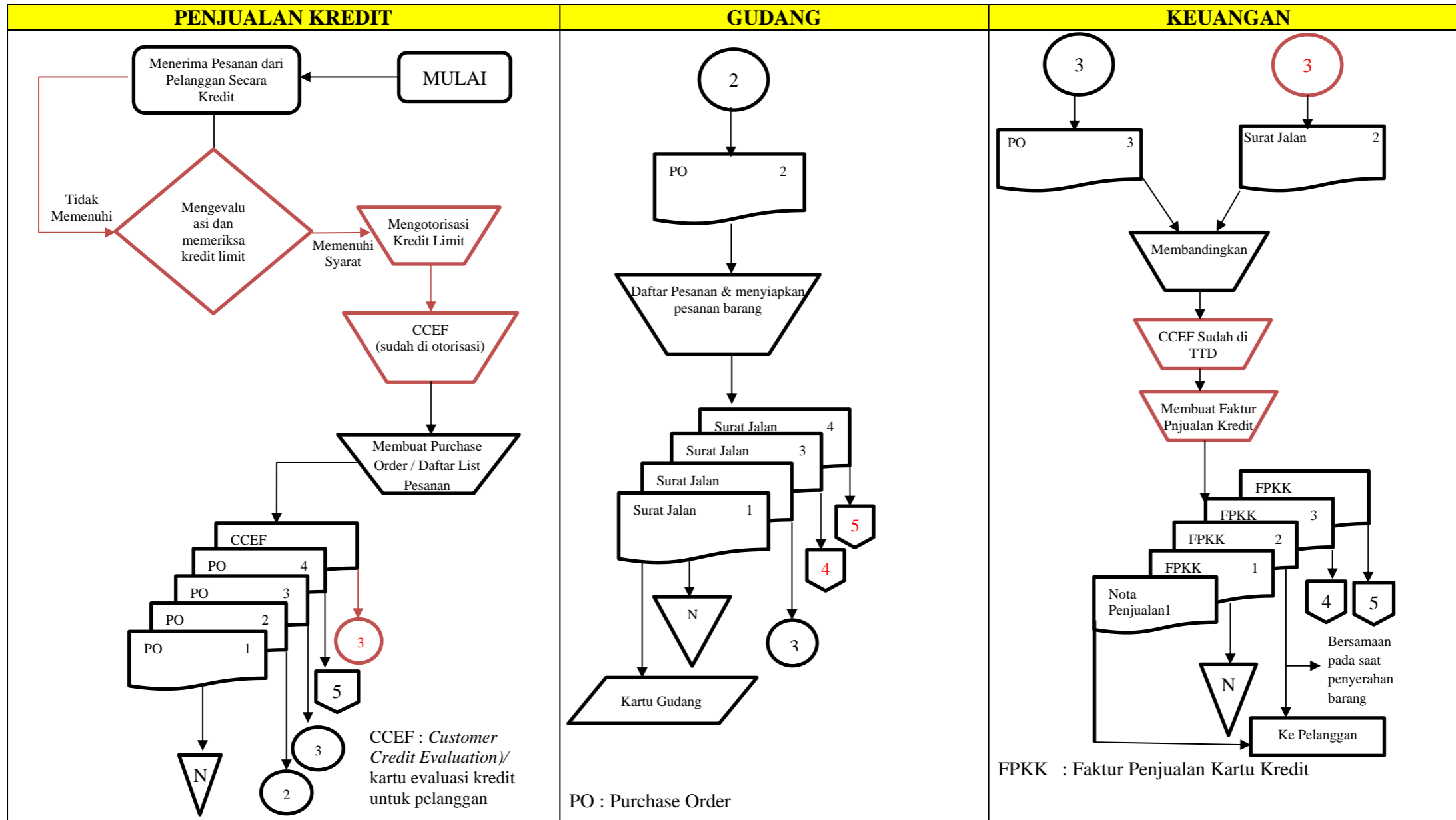
1. Bagian Penjualan

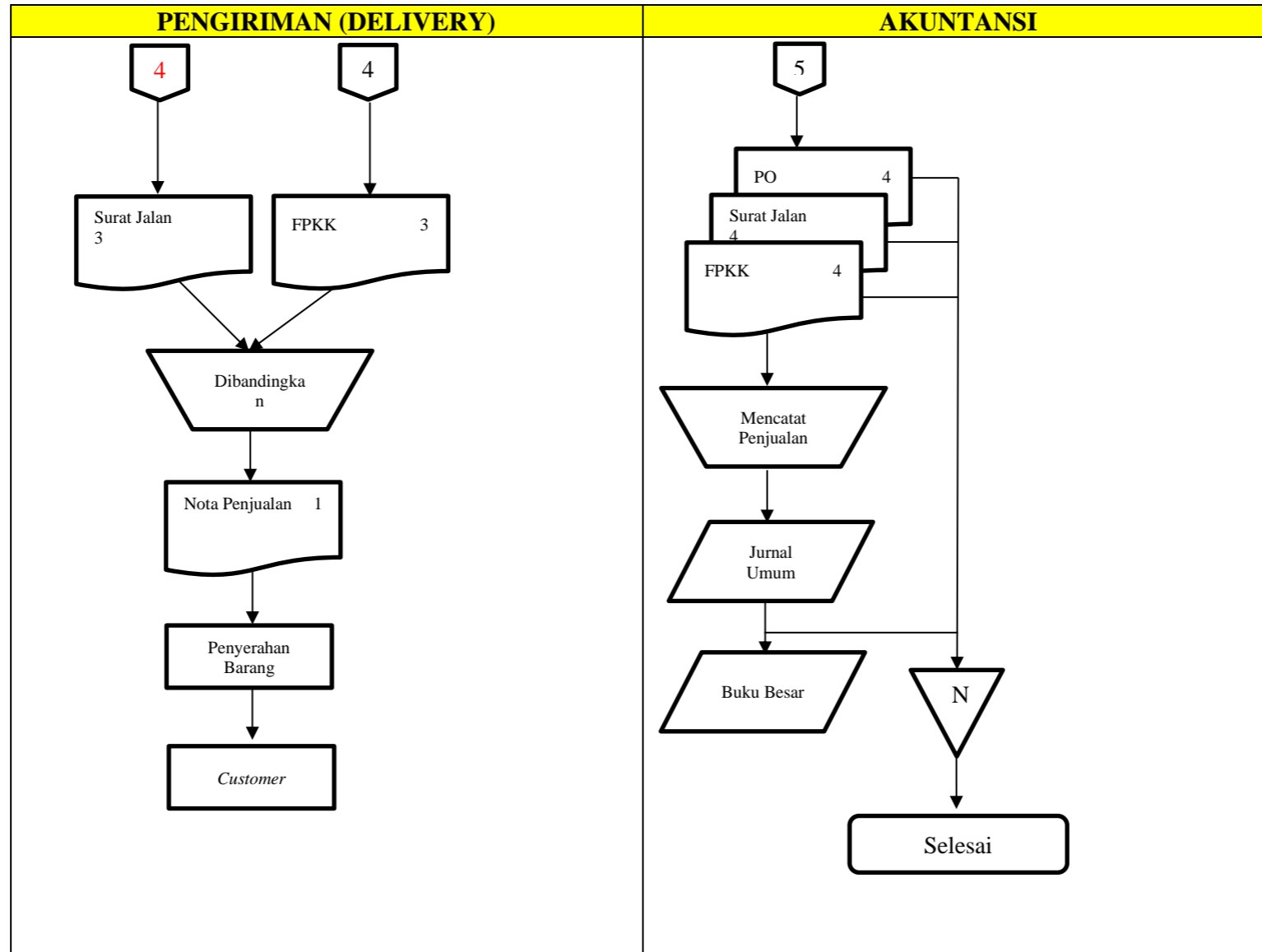
- a. Bagian penjualan menerima orderan dari pelanggan, akan tetapi sebelum mendapatkan persetujuan orderan bagian penjualan melakukan evaluasi dan pengecekan pelanggan dengan mengevaluasi dan memeriksa kredit pelanggan sudah mencapai batas limit atau belum
- b. Bagian penjualan melakukan otorisasi kartu kredit pelanggan
- c. Bagian penjualan menandatangani CCEF pelanggan dan diserahkan kepada bagian keuangan untuk diperiksa kemudian menerima order penjualan yang di sebut *sales contract*.
- d. Bagian penjualan membuat PO (*purchase order*) sebanyak empat lembar untuk bagian gudang, keuangan, akuntansi, dan bagian penjualan sendiri
- e. Bagian penjualan menerima surat jalan lembar ke-5 dari bagian pengiriman (logistik)
- f. CCEF diberikan pada bagian keuangan dan arsip sendiri.

2. Bagian Gudang

- a. Bagian gudang menerima PO lembar ke-2 dari bagian penjualan
- b. Membuat daftar pesanan yang telah di terima dari bagian penjualan
- c. Membandingkan daftar pesanan yang dibuat harus sesuai dengan PO yang di terima

- d. Menyiapkan barang yang di pesan dengan di bantu oleh bagian merchandiser
 - e. Menyiapkan surat jalan rangkap 4 yang akan di berikan pada bagian, keuangan, akuntansi, delivery, dan arsip bagian gudang itu sendiri.
 - f. Bagian gudang membuat kartu persediaan barang yang ada di gudang untuk mengetahui barang yang keluar.
 - g. Memberikan barang pesanan dan surat jalan ke bagian pengiriman (delivery)
3. Bagian Keuangan
- a. Bagian keuangan menerima PO lembar ke-3 dari bagian penjualan dan surat jalan lembar ke-2 dari bagian gudang.
 - b. Bagian keuangan membandingkan PO lembar ke-2 bagian penjualan dengan surat jalan lembar ke-2 bagian gudang, supaya tidak terjadi kesalahan
 - c. Bagian keuangan menerima dan menyimpan *CCEF* dari bagian penjualan
 - d. Bagian keuangan membuat FPKK (Faktur Penjualan Kartu Kredit) 4 lembar yang akan diberikan kepada pelanggan bersamaan dengan penyerahan barang, bagian akuntansi, bagian delivery, dan untuk bagian keuangan sendiri.
 - e. Bagian keuangan membuat surat tagiah untuk diberikan kepada pelanggan bersamaan dengan faktur penjualan kartu kredit
4. Bagian Pengiriman (delivery)
- a. Bagian *delivery* menerima surta jalan lembar ke-3 dari bagian gudang dan FPKK lembar ke-3 dari bagian keuangan.
 - b. Bagian *delivery* membandingkan surat jalan dan FPKK apakah sudah sama apa belum, agar tidak terjadi kesalahan.
 - c. Bagian *delivery* mengirimkan barang kepada pelanggan dengan surat tagihan dan FPKK lembar ke-3.
5. Bagian Akuntansi
- a. Bagian akuntansi mencatat penerima kas pada piutang pelanggan
 - b. Bagian akuntansi menerima PO lembar ke-4 dari bagian penjualan, surat jalan ke-4, dan FPKK ke -4, guna di bandingkan agar tidak terjadi kekeliruan.
 - c. Bagian akuntansi mencatat penerimaan kas pada piutang di jurnal umum dan mencatat di buku besar.
 - d. Dan transaksi selesai.





Gambar : 4.10 Usulan Bagan Alir Penjualan Kredit CV Gondix Plastik Kesamben Blitar. Sumber : Data Diolah (2023)

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian dan evaluasi data terhadap sistem penjualan yang ada di CV Gondix Plastic Kesamben Blitar, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan baik penjualan kredit maupun tunai yang diterapkan oleh CV. Gondix Plastic Kesamben Blitar menggunakan sistem manual dan belum terkomputerisasi atau semi terkomputerisasi dengan baik, namun masih memiliki kekurangan yaitu sistem yang digunakan sering mengalami kesalahan dalam implementasi sistemnya. Dan dalam praktikum CV. Gondix Plastic Kesamben Blitar belum sesuai dengan teori yang ada. Ini karena ada banyak tugas atau peran. Dimana fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang dilakukan oleh penjualan (sales).
2. Struktur organisasi yang dibuat oleh perusahaan sangat jelas, mendefinisikan tanggung jawab, wewenang dan hubungan antar bagian untuk setiap pemegang jabatan, berhubungan langsung dengan karyawan yang terlibat dalam pelaksanaan, pengendalian dan verifikasi kegiatan operasional perusahaan. Namun, masih ada pegawai yang menduduki dua jabatan sekaligus.
3. Fungsi-fungsi terkait kurang baik, fungsi kredit di perusahaan kurang dilaksanakan, tidak menelaah keadaan kredit konsumen sehingga menyebabkan keterlambatan pembayaran, sehingga konsumen membayar lebih dari tanggal jatuh tempo yang ditetapkan. Fungsi perkreditan ini hanya ada di bagian keuangan, yang juga harus aktif di bagian pemasaran untuk fungsi perkreditan..
4. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar memiliki otoritas dari otoritas dan tercetak nomor urut di dalamnya sehingga memudahkan otoritas untuk melakukan pencatatan. Namun, penempatan dokumen masih belum tertata dengan baik sehingga pengecekan transaksi sebelumnya berantakan dan membingungkan.
5. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastic Kesamben Blitar yaitu prosedur penjualan, prosedur gudang, prosedur pengiriman, prosedur keuangan dan prosedur akuntansi. Proses pembuatan sistem penjualan tunai dan kredit di CV Gondix Plastics Kesamben Blitar berjalan dengan baik.

5.2 Saran

Penulis memberikan beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan perusahaan (CV Gondix Plastik Kesamben Blitar). Beberapa saran yang diberikan oleh penulis antara lain:

1. CV Gondix Plastik Kesamben sebaiknya lebih mengutamakan bagian fungsi kredit (*credit analyst*) agar lebih teliti dalam mengecek riwayat pembayaran pelanggan dan sebaiknya selektif dalam memilih pelanggan untuk mempresentasikan piutang kepada pelanggan agar tidak menimbulkan tunggakan (kredit macet) Dengan demikian, nasabah berhak membayar, selambat-lambatnya pada tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan. Dan yang terbaik adalah tidak melakukan salah satu pekerjaan terkait secara bersamaan, oleh satu orang, untuk meminimalkan kesalahan atau kecurangan yang dapat terjadi.
2. Sistem pembayaran CV Gondix Plastik Kesamben Blitar hendaknya menerapkan termin pembayaran yang memberikan opsi tambahan kepada pelanggan dalam melunasi utangnya, seperti diskon (termin). Hal ini dapat menarik bisnis dari para pesaing, sehingga dapat mengurangi kerugian perusahaan sehingga perusahaan tidak memerlukan tambahan modal dan agar perusahaan tidak memerlukan investasi yang besar.
3. Akan lebih baik CV Gondix Plastik Kesamben lebih memperhatikan efektifitas pengendalian intern agar sistem informasi yang diperoleh menjadi lebih efektif dan efisien. Misalnya dengan memisahkan fungsi pengiriman dan fungsi penagihan untuk menghindari kesalahan karyawan yang terlibat dalam kegiatan penjualan kredit. Karena efektivitas pengendalian intern yang baik dapat mendorong sistem informasi akuntansi menjadi lebih baik.
4. Penelitian selanjutnya sebaiknya memperluas area penelitian dengan meneliti sistem informasi akuntansi persediaan, penjualan, dan penggajian untuk memperoleh hasil yang lebih optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Surat Al-Baqarah (2) ayat 275. Al-Qur'an dan Terjemahan. Cetakan ke 7: Al-Mizan Publishing House
- Al-Qur'an Surat Al-Baqarah (2) ayat 282. Al-Qur'an dan Terjemahan. Cetakan ke 7: Al-Mizan Publishing House
- Deni Prasetyati 2016, Abdul Halim, Eris Dianawati 2014, Analisis Sistem Informasi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi, *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi 4 (1)*, Pasuruan.
- Vincent 2016, Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai, *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi 4 (2)*, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
- Fitri Nur Amalia 2017, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Dealer Yamaha Armada Pagora Jaya Kediri, Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Yosef 2017, Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai (Studi Kasus pada Toko Lotus Delanggu, Jawa Tengah), Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Dia Astuti 2019, Analisis Sistem Inforasi Akuntansi Dan Pegendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar), UIN Raden Intan, Lampung.
- Dionisius Aditya Kurniawan 2018, EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT Studi Kasus pada PT. Mulford Indonesia Cabang Yogyakarta, Universitas Sanata Dharma.
- Gracesia, Dewi Zulvia, Nila Sari 2017, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang, *Jurnal Pundi 1 (1)*.
- Chintya Putri Setiawan 2018, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Studi Kasus Pada di Gardena Department Store & Supermarket Yogyakarta, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Hendra Jaya 2018, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pnejualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern, Universitas Riau Kepulauan Batam.
- Harlambang Wibisono 2015, Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Tirta Kencana Jaya, Universitas Airlangga.
- Azhar Susanto. 2013 *.Sistem Informasi Akuntansi Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan Edisi Perdana*. Bandung : Lingga Jaya
- Carl S. Warren, dkk. 2014. *Accounting Indonesia Adaptation*. Jakarta : Salemba Empat.

- Danim, Sudarwan. 2013. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung : CV Pustaka Setia Hery. 2011.
Teori Akuntansi Cetakan 2. Jakarta : Kencana
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi, ed. Keempat*. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi Edisi ke-3*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat. Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat. Moleong, L.J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosda
- Karya Nyoman. 2017. *Pratikum Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat
- Romney, Marshall B & Paul John Steinbart, (2011), "*Accounting Information System*", 9th Edn. (Diterjemahkan oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary). *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 9*. Jakarta : Salemba Empat
- Romney, Marshall B. dan Steinbart, (2015), "*Sistem Informasi Akuntansi*", Edisi 13, alihbahasa: Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari. Jakarta : Salemba Empat
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Administratif*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Dionisius Aditya Kurniawan 2018, EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT Studi Kasus pada PT. Mulford Indonesia Cabang Yogyakarta, Universitas Sanata Dharma.
- Gracesia, Dewi Zulvia, Nila Sari 2017, Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang, *Jurnal Pundi 1 (1)*.
- Harlambang Wibisono 2015, Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Tirta Kencana Jaya, Universitas Airlangga.
- Prosedur Penjualan Kredit . Juni 2013 (7), Diakses pada tanggal 1 Desember 2022, Dari

<https://pwinarsih.wordpress.com/home/makalahku-2/sistem-penjualan-kredit/>

Penjualan Kredit – SPKN-GoLive-2017, Diakses pada tanggal 01 Maret 2023. Dari,

<http://sites.google.com/site/spkngolive2017/sistem-akuntansi/piutang/penjualan-kredit>

Bagan Akun Standart – djpb.kemenkeu.go.id-2019, Diakses pada tanggal 01 Maret 2023.

Dari, <https://djpb.kemenkeu.go.id/portal/id/layanan/kantor-pusat/akuntansi-dan-pelaporan-keuangan.html>.

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran :

1. Data Penjualan Tunai CV. Gondix Plastik Kesamben Tahun 2019-2022 :

Bulan	2019	2020	2021	2022
January	Rp. 26.780.000	Rp. 13.500.000	Rp. 14.550.000	Rp. 25.780.000
February	Rp. 27.670.000	Rp. 10.300.000	Rp. 16.800.000	Rp. 22.670.000
Maret	Rp. 28.560.000	Rp. 11.250.000	Rp. 17.450.000	Rp. 25.560.000
April	Rp. 26.550.000	Rp. 16.000.000	Rp. 15.750.000	Rp. 24.550.000
Mei	Rp. 27.450.000	Rp. 15.600.000	Rp. 17.650.000	Rp. 26.450.000
Juni	Rp. 25.335.000	Rp. 17.345.000	Rp. 18.665.000	Rp. 23.335.000
July	Rp. 27.560.000	Rp. 11.230.000	Rp. 17.670.000	Rp. 22.560.000
Agustus	Rp. 25.980.000	Rp. 14.450.000	Rp. 16.890.000	Rp. 24.980.000
September	Rp. 28.720.000	Rp. 19.750.000	Rp. 18.220.000	Rp. 26.720.000
Oktober	Rp. 26.210.000	Rp. 11.660.000	Rp. 19.550.000	Rp. 21.210.000
November	Rp. 28.450.000	Rp. 14.000.000	Rp. 20.450.000	Rp. 24.450.000
Desember	Rp. 27.090.000	Rp. 11.050.000	Rp. 19.890.000	Rp. 22.090.000
Total	Rp. 326.355.000	Rp. 166.135.000	Rp. 213.535.000	Rp. 290.355.000

Sumber : Data diolah (2023)

2. Data Penjualan Kredit CV Gondix Plastik Kesamben Blitar 2019-2022

Bulan	2019	2020	2021	2022
January	Rp. 13.330.000	Rp. 26.780.000	Rp. 25.220.000	Rp. 13.340.000
February	Rp. 10.450.000	Rp. 27.670.000	Rp. 22.340.000	Rp. 10.220.000

Maret	Rp. 11.780.000	Rp. 28.560.000	Rp. 25.560.000	Rp. 11.550.000
April	Rp. 16.990.000	Rp. 26.550.000	Rp. 24.780.000	Rp. 16.770.000
Mei	Rp. 15.670.000	Rp. 27.450.000	Rp. 26.550.000	Rp. 15.550.000
Juni	Rp. 17.875.000	Rp. 25.335.000	Rp. 23.785.000	Rp. 17.455.000
July	Rp. 11.980.000	Rp. 27.560.000	Rp. 22.440.000	Rp. 11.230.000
Agustus	Rp. 14.120.000	Rp. 25.980.000	Rp. 24.550.000	Rp. 14.980.000
September	Rp. 19.430.000	Rp. 28.720.000	Rp. 26.230.000	Rp. 19.670.000
Oktober	Rp. 11.550.000	Rp. 26.210.000	Rp. 21.120.000	Rp. 11.990.000
November	Rp. 14.780.000	Rp. 28.450.000	Rp. 24.190.000	Rp. 14.120.000
Desember	Rp. 11.980.000	Rp. 27.090.000	Rp. 22.010.000	Rp. 11.440.000
Total	Rp. 169.935.000	Rp. 305.330.000	Rp. 289.550.000	Rp. 168.315.000

3. **Pertanyaan Penelitian Utama** (*main research question*)

Pertanyaan ini bersifat lebih umum, lebih abstrak dan biasanya tidak dapat dijawab secara langsung (karena sangat umum). Pertanyaan umum pada penelitian ini yaitu :
 “Bagaimanakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar dalam rangka meningkatkan pengendalian internal?”

4. **Pertanyaan Spesifik** (*specific requestion*)

Pertanyaan yang lebih rinci, lebih khusus dan jelas. Pertanyaan langsung mengacu pada data-data penelitian. Pertanyaan khusus pada penelitian ini yaitu :

- a. Di mana alamat lengkap CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?
- b. Bagaimana sejarah berdirinya CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?
- c. Bagaimana struktur organisasi CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?
- d. Bagaimana wewenang dan tugas masing-masing bagian ?

- e. Berapa jumlah karyawan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?
- f. Bagaimana konsep penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar?
- g. Bagaimana jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar?
- h. Catatan apa saja yang digunakan dalam system Penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?
- i. Apa saja produk yang di hasilkan CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?
- j. Bagaimana peran unsur pengendalian internal pada keputusan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada CV Gondix Plastik Kesamben Blitar?
- k. Berapa omzet dan keuntungan rata-rata CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?
- l. Bagaimana Flowchart / bagan alir system akuntansi penjualan di CV Gondix Plastik Kesamben Blitar ?

5. Gambar Lokasi CV Gondix Plastik Kesamben Blitar









KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zuraidah, M.S.A
NIP 197612102009122001
Jabatan : **UP2M**

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Apriliano Yusuf Hidayat
NIM 19520059
Konsentrasi : Sistem Informasi Akuntansi
Judul Skripsi : **EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG
EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN
INTERNAL PADA CVGONDIX PLASTIK KESAMBEN BLITAR**

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan **LOLOS PLAGIARISM** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
23%	23%	6%	12%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 7 Mei 2023

UP2M



Zuraidah, M.S.A



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI

IDENTITAS MAHASISWA:

NIM : 19520059
Nama : Apriliano Yusuf Hidayat
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Dosen Pembimbing : Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D
Judul Skripsi : EVALUASI SISTEM PENJUALAN UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA CV GONDIX PLASTIK KESAMBEN BLITAR

JURNAL BIMBINGAN :

No	Tanggal	Deskripsi	Tahun Akademik	Status
1	27 Oktober 2022	Konsultasi Mengenai Outline Skripsi	Ganjil 2022/2023	Sudah Dikoreksi
2	3 November 2022	Konsultasi mengenai Bab 1	Ganjil 2022/2023	Sudah Dikoreksi
3	24 November 2022	Konsultasi dan revisi Bab 2	Ganjil 2022/2023	Sudah Dikoreksi
4	2 Desember 2022	Bimbingan dan Konsultasi Mengenai Bab 3	Ganjil 2022/2023	Sudah Dikoreksi
5	15 Desember 2022	pemantapan untuk seminar proposal bulan desember	Ganjil 2022/2023	Sudah Dikoreksi
6	27 Februari 2023	Bimbingan dan Konsultasi Mengenai Bab 4	Genap 2022/2023	Sudah Dikoreksi
7	14 Maret 2023	Bimbingan bab 5 dan Koreksi hasil Revisi Bab 4	Genap 2022/2023	Sudah Dikoreksi
8	5 April 2023	mengumpulkan hasil revisi dan koreksi mengenai bagan alir dan keseluruhan skripsi	Genap 2022/2023	Sudah Dikoreksi
9	3 Mei 2023	bimbingan BAB 4 dan hasil keseluruhan skripsi	Genap 2022/2023	Sudah Dikoreksi

10	5 Mei 2023	membenahi abstrak, flowchart, dan keseluruhan skripsi.	Genap 2022/2023	Sudah Dikoreksi
11	7 Mei 2023	persetujuan untk mendaftar sidang skripsi	Genap 2022/2023	Sudah Dikoreksi

Malang, 7 Mei 2023

Dosen Pembimbing



**Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE.,
M.Bus., Ak. CA., Ph.D**

BIODATA PENULIS

Nama Lengkap : Apriliano Yusuf Hidayat
Tempat, Tanggal Lahir : Blitar, 17 April 2000
Alamat Asal : Dsn. Sembung Ds. Pagergunung Kec. Kesamben Blitar
No. Hp : 081515282726
E-mail : hidayatapril04@gmail.com / aprilianoyusuf99@gmail.com

Pendidikan Formal

2005-2006 : TK Dharma Wanita Pagergunung 01
2006-2012 : SD Negeri Kesamben 05
2012-2015 : MTs Negeri Selorejo Blitar
2015-2018 : SMA Negeri 01 Kesamben Blitar
2019-2023 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana
Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2019-2020 : Ma'had Sunan Ampel Al-Aly UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2019-2020 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maulana Malik Ibrahim
Malang
2020-2021 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Inggris UIN Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pengalaman Organisasi

- Anggota Divisi Research and Development HMJ Akuntansi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Periode 2020-2022
- Anggota Devisi Akademik Departemen Research and Development Anggota Muda Ikatan Akuntan Indonesia Komisariat Malang Raya Periode 2021-2022
- Manager Departemen Research and Development Anggota Muda Ikatan Akuntan

Indonesia Komisariat Malang Raya Periode 2022-2023

- Anggota Asosiasi Bola Basket Unit Olahraga Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang Periode 2019-2023
- Anggota Kedinasan Pendidikan Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Periode 2022-2023

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Pengenalan Budaya Akademik Kampus (PBAK) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2019
- Peserta Pengenalan Budaya Akademik Kampus (PBAK) Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2019
- Peserta *Accounting Gathering* Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2019
- Peserta Pelatihan Manasik Haji Ma'had Sunan Ampel Al-Aly UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2019
- Peserta Pelatihan ACCURATE Anggota Muda Ikatan Akuntan Indonesia Komisariat Malang Raya 2021
- Peserta Pelatihan ATLAS Aplikasi Audit Anggota Muda Ikatan Akuntan Indonesia Komisariat Malang Raya 2022
- Peserta Pelatihan ACCURATE Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2022
- Peserta Pelatihan ATLAS Aplikasi Audit Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2022