

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA
PT. SERDANG TENGAH
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**YENY OCTAVIA SIPAHUTAR
NPM : 09 833 0149**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 1 3**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA
PT. SERDANG TENGAH
MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

Oleh :

YENY OCTAVIA SIPAHUTAR

NPM : 09 833 0149



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 1 3**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)7/2/24

Judul Skripsi : Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Serdang Tengah Medan

Medan Nama Mahasiswa : YENY OCTAVIA SIPAHUTAR

No. Stambuk : 09 833 0149

Jurusan : Akuntansi

Menyetujui :

Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing III

(Hj. Sari Bulan Tambunan, SE.,MMA)

(Ahmad Prayudi, SE.,MM)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan

(Linda Lorens, SE.,M.Si)

(Prof. Dr. Sya'ad Afifuddin, SE.,M.Ec)

Tanggal Lulus :

2013

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)7/2/24

ABSTRAK

Yeny Octavia Sipahutar, NPM. 098330149. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Serdang Tengah Medan. Skripsi 2013.

Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dalam mengembangkan usaha. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi dalam efektifitas pengendalian intern penjualan pada PT. Serdang Tengah Medan dan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi yang diterapkan telah efektif dalam pengendalian intern penjualan yang ada pada PT. Serdang Tengah Medan. Penelitian ini dilaksanakan dengan Metode deskriptif analisis melalui pendekatan studi kasus yaitu metode yang memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat dan hubungan antar fenomena yang diteliti dalam perusahaan. Teknik pengumpulan data dilakukan untuk mencapai tujuan adalah melakukan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan diperoleh dengan kuesioner, wawancara, observasi. Sedangkan penelitian kepustakaan diperoleh dari literatur dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan.

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka penulis membuat hasil penelitian bahwa 1) Sistem informasi akuntansi dalam penjualan yang diterapkan pada perusahaan dilaksanakan secara komputerisasi yang telah memadai 2) Sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan sudah efektif dalam menunjang penjualan perusahaan. 3) Pengendalian intern penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan sudah cukup efektif karena telah terdapat unsur pengendalian intern dalam perusahaan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke-Hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat kasih, anugerah dan perlindungan-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Berbekal masalah yang sederhana dan pengetahuan yang terbatas, penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini baik dalam tata bahasa maupun ruang lingkup pembahasannya. Untuk itu penulis menerima saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak demi penyempurnaan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi, selaku Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Linda Lores, SE, Msi, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Ibu Hj.Sari Bulan Tambunan, SE, MMA , selaku dosen pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan dan bantuan dalam penyusunan skripsi.
5. Bapak Ahmad Prayudi, SE, MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya guna membimbing penulis dalam

menyelesaikan tulisan ini.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff Fakultas Ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
7. Bapak Pimpinan beserta staff dan pegawai PT. Serdang Tengah Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya penulisan skripsi ini.
8. Teristimewa kepada kedua orangtua, yang mengilhami semangat penulis, sekaligus skripsi ini dipersembahkan sebagai budi bakti kepada orang tua penulis. Ibunda tercinta yang dengan penuh kasih sayang telah mengasuh, mendidik, membimbing serta dengan dengan do'a restunya penulis berhasil menyelesaikan pendidikan hingga ke perguruan tinggi.
9. Seluruh teman-teman “Seperkuliahan dan semua pihak yang telah membantu penulis baik dalam perkuliahan maupun dalam penulisan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan bagi penulis khususnya, dan kiranya Tuhan Yang Maha Esa senantiasa melimpahkan rahmat dan karuniaNya kepada kita semua. Amin.....

Medan, 2013

Penulis,

YENY OCTAVIA SIPAHUTAR
Nim 098330149

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Teori-teori	5
1. Pengertian, Tujuan dan fungsi SIA.....	5
2. Komponen-komponen SIA.....	7
3. Siklus-siklus Transaksi.....	8
4. Pengertian Penjualan.....	9
5. Sistem Penjualan.....	12
6. Pengertian Efektivitas Penjualan.....	14
7. Pengertian, Tujuan, dan Unsur-unsur Pengendalian Intern..	15
8. Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	17
B. Kerangka Konseptual	20

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	22
B. Populasi dan Sampel.....	23
C. Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional.....	24
D. Jenis Data.....	24
E. Teknik Pengumpulan Data.....	25
F. Teknik Analisis Data.....	25

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	26
B. Pembahasan.....	50

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dalam mengembangkan usaha. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem informasi akuntansi penjualan sangat berperan dalam meningkatkan penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan.

Informasi yang disediakan oleh sistem informasi akuntansi penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengelolaan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para pengguna, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam pengambilan keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem informasi akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)7/2/24

pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat. Pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadikan keputusan yang diambil tersebut sebagai keputusan yang terbaik. Mengingat pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan bagi perusahaan maka perlu dilihat kembali sistem yang telah ditetapkan. Sistem informasi akuntansi penjualan harus dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu kebutuhan informasi penjualan. Penyusunan sistem informasi akuntansi untuk suatu perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa faktor yaitu cepat, aman dan murah.

Dalam memberikan informasi bagi perusahaan, sistem informasi akuntansi penjualan harus didukung dengan pengendalian intern yang baik. Dengan pengendalian intern yang baik ini diharapkan akan menghasilkan data penjualan yang telah diolah akan menjadi informasi penjualan yang benar dan dapat dipercaya sehingga sistem informasi akuntansi penjualan tersebut dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan dalam upaya meningkatkan penjualan.

PT Serdang Tengah merupakan sebuah perusahaan perkebunan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Transaksi penjualan tunai di PT Serdang Tengah meliputi produksi CPO dan Palm Kernel. PT Serdang Tengah tidak melakukan transaksi penjualan secara kredit. Tetapi penjualan PT Serdang Tengah hanya terfokuskan pada penjualan tunai yaitu produk CPO dan Palm kernel diproduksi secara rutin.

Sistem informasi akuntansi dalam mendukung keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Hal inilah yang mendorong penulis untuk mengetahui lebih mendetail bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam suatu perusahaan. Oleh karena itu penulis mengambil judul skripsi : **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Serdang Tengah Medan”**.

A. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian mengenai latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis mencoba untuk merumuskan masalah yang menjadi dasar penelitian dalam penyusunan skripsi ini yaitu : “Apakah sistem informasi akuntansi yang diterapkan telah efektif dalam pengendalian intern penjualan pada PT. Serdang Tengah Medan ?”

B. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menambah wawasan dan memperdalam pengetahuan mengenai sistem informasi akuntansi dalam efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Serdang Tengah Medan.

C. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis, penelitian bermanfaat untuk mengembangkan wawasan pengetahuan dalam bidang sistem informasi akuntansi dan pengawasan internal penjualan.

2. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran dan masukan mengenai sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern penjualan sebagai informasi bagi manajemen PT Serdang Tengah Medan.
3. Bagi akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan informasi tambahan dalam melakukan atau melanjutkan penelitian yang berkaitan dengan judul skripsi ini.



BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Teori-teori

1. Pengertian, Tujuan dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Bodnar & Hodwood (2010 : 1), "*Accounting Information System is a collection of resources, such as people and equipment, designed to transform financial and other data into information.*"

Yang terjemahannya : Sistem Informasi Akuntansi adalah : kumpulan dari sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data yang lainnya menjadi informasi.

Menurut Romney and Steinbart (2009 :28), *Accounting Information System is a system that collects, records, stores, and processes data to produce information for decision makers.*"

Yang terjemahannya : Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data agar menghasilkan informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi merupakan bagian dari Sistem Informasi Manajemen yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan informasi perusahaan, khususnya kebutuhan informasi yang terkait dengan kegiatan akuntansi dan keuangan, yang didalamnya terkait dengan sumber daya, seperti manusia dan peralatan yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi.

b. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan umum Sistem Informasi Akuntansi bagi suatu organisasi perusahaan atau suatu instansi, menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2003:11) yaitu sebagai berikut:

- 1) Untuk meningkatkan Sistem Informasi Cek / Sistem Pengendalian Intern. Maksudnya pengendalian informasi yang diperlukan agar dapat mengamankan kekayaan perusahaan atau instansi. Ini berarti bahwa SIA yang disusun harus juga mengandung kegiatan SPI (Internal Cek).
- 2) Untuk meningkatkan suatu informasi. Yaitu suatu informasi yang tepat guna, terpercaya dan tepat waktu dengan kata lain Sistem Informasi Akuntansi harus dengan cepat dan tepat memberikan informasi yang diperlukan.
- 3) Harus dapat menekan biaya-biaya tata usaha. Berarti bahwa biaya tata usaha untuk menyusun Sistem Akuntansi harus seefisien mungkin dilakukan.

Dari kutipan di atas dapat dibuat kesimpulan bahwa pada dasarnya penyusunan sistem informasi akuntansi adalah untuk memperliancar proses kegiatan yang ada dalam perusahaan melalui penyediaan informasi yang tepat guna dan tepat waktu, serta menciptakan pengendalian internal untuk mengamankan harta perusahaan.

c. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Sebuah Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah aktivitas pendukung yang dapat digunakan untuk melaksanakan aktivitas utama secara efektif dan efisien. Melihat pentingnya Sistem Informasi Akuntansi ini dibangun dengan tujuan utama untuk mengolah data keuangan yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi akuntansi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai atau pengguna. Pemakai sistem informasi akuntansi tersebut berasal dari internal maupun eksternal organisasi atau perusahaan.

Menurut Krismiaji (2002:13) bahwa peranan Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut:

- 1) Dapat memperbaiki produk atau jasa dengan meningkatkan kualitas, mengurangi biaya, atau menambah atribut yang diinginkan oleh pelanggan.
- 2) Dapat meningkatkan efisiensi.
- 3) Dapat memberikan informasi yang tepat waktu dan dapat dipercaya untuk memperbaiki pembuatan keputusan.

Sedangkan fungsi Sistem Informasi Akuntansi menurut Kusriani dan Andri Koniyo (2007:10-11) adalah:

- 1) Mengumpulkan dan menyimpan aktivitas yang dilaksanakan di suatu organisasi, sumber daya yang dipengaruhi oleh aktivitas-aktivitas tersebut dan para pelaku aktivitas tersebut.
- 2) Mengubah data menjadi informasi yang berguna bagi manajemen.
- 3) Menyediakan pengendalian yang memadai.

2. Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Wilkinson dalam bukunya *Accounting Information system* (1994:4) yang dialih bahasakan oleh Agus Maulana terdapat beberapa komponen dalam sistem informasi akuntansi, antara lain:

a. Sumber daya manusia dan alat

Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan didalam pengambilan keputusan (apakah sistem dapat dilaksanakan dengan baik atau tidak) dan dalam mengendalikan jalannya sistem.

Komputer adalah suatu alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan didalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan meningkatkan kerapihan bentuk informasi.

b. Data (catatan-catatan dan formulir-formulir)

Catatan merupakan dasar konsep pengendalian yang akurat yang menyediakan pengecekan atas penggunaan-penggunaan informasi.

Formulir merupakan unsur penting dalam sistem informasi akuntansi yang berfungsi menciptakan informasi untuk mengembangkan data yang ada. Data dihasilkan dari catatan-catatan berupa jurnal-jurnal, buku besar, dan buku tambahan. Selain itu data juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dari transaksi, contohnya faktur penjualan, bukti pembayaran dan lain-lain.

c. Informasi

Sistem informasi akuntansi menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna-pengguna internal maupun eksternal dalam mengambil keputusan.

Bentuk-bentuk laporan yang dibutuhkan untuk proses penjualan.

Pengguna-pengguna intern terdiri dari para manajer dan karyawan perusahaan.

Pengguna-pengguna ekstern meliputi pihak-pihak yang berkepentingan di luar perusahaan seperti kreditur, pemasok, pelanggan, pemegang saham, badan-badan pemerintah dan serikat pekerja.

3. Siklus-siklus Transaksi pada Sistem Informasi Akuntansi

Siklus-siklus transaksi yang umum pada perusahaan, ada 4 siklus transaksi, yaitu:

a. Siklus Pendapatan

Kejadian-kejadian yang berkaitan dengan pendistribusian barang dan jasa ke entitas-entitas lain dan pengumpulan pembayaran-pembayaran yang berkaitan.

b. Siklus Pengeluaran

Kejadian-kejadian yang berkaitan dengan perolehan barang dan jasa dari entitas-entitas lain dan pelunasan kewajiban-kewajiban yang berkaitan.

c. Siklus Produksi

Kejadian-kejadian yang berkaitan dengan perubahan sumber daya menjadi barang dan jasa.

d. Siklus Keuangan

Kejadian-kejadian yang berkaitan peroleh dan manajemen, dana-dana modal, termasuk kas.

4. Pengertian, Tujuan dan Kebijakan Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Menurut Kotler (2010 :528), penjualan merupakan sebuah proses dimana *kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual terpenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan.* Jadi konsep penjualan adalah cara untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

Definisi penjualan menurut Mulyadi (2008:202), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan *harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan*

penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”

Berdasarkan pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu transaksi penyerahan barang kepada pembeli untuk mendapat keuntungan yang dapat meningkatkan penghasilan perusahaan.

Penjualan akan berjalan dengan baik jika didalam penjualan tersebut didukung oleh faktor-faktor yang mempengaruhi jalannya kegiatan penjualan, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha(2009 : 129), adalah sebagai berikut :

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual
- 2) Kondisi pasar
- 3) Modal
- 4) Kondisi Organisasi Perusahaan
- 5) Faktor-faktor Lain

Dari faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan diatas dapat diuraikan sebagai berikut

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual
Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual yaitu jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan, harga produk atau jenis, syarat penjualan .
- 2) Kondisi pasar
Kondisi pasar yang baik akan mempengaruhi kegiatan penjualan karena pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan.
- 3) Modal
Modal sangat penting dalam kegiatan penjualan untuk mengangkut barang dagangan ditempat atau untuk membesarkan usahanya.
- 4) Kondisi Organisasi Perusahaan
Pada perusahaan yang besar biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.
- 5) Faktor-faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

b. Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Kemampuan perusahaan di dalam menunjang penjualan barang dan jasanya dapat dijadikan suatu tolak ukur penilaian keberhasilan perusahaan.

Tujuan umum penjualan yang dimiliki perusahaan menurut Basu Swastha dalam bukunya “Manajemen Penjualan”(2009 : 80) adalah :

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu.
- 2) Mendapat laba tertentu.
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

c. Kebijakan Penjualan

Kebijakan penjualan secara umum dapat dibagi menjadi dua, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan tunai terjadi bila penyerahan barang dan jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pihak pembeli, sedangkan penjualan secara kredit ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang atau jasa dengan penerimaan pembayaran.

Kebijakan untuk setiap perusahaan akan berbeda-beda disesuaikan dengan kebijakan dari pihak menejemennya dan kondisi perusahaan yang bersangkutan.

5. Sistem Penjualan

a. Sistem Penjualan Tunai

Menurut Narko (2008:71), “Penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa.”

1) Fungsi Yang Terkait dalam Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2008 :462), fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari penjualan tunai adalah:

- a) Fungsi Penjualan
Dalam transaksi penerimaan kas dan penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
- b) Fungsi Kas
Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab sebagai penerima kas dari pembeli.
- c) Fungsi gudang
Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang yang dipesan oleh pembeli, serta bertanggungjawab menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
- d) Fungsi pengiriman
Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab untuk membungkus dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.
- e) Fungsi akuntansi
Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

2) Prosedur yang digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2008 :469), jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai adalah:

- a) **Prosedur Order Penjualan.**
 Pada prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga produk ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi Gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan produk yang akan diserahkan kepada pembeli.
- b) **Prosedur Penerimaan Kas.**
 Pada prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan produk yang dibelinya dari fungsi pengiriman.
- c) **Prosedur Penyerahan Barang.**
 Pada prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan produk kepada pembeli.
- d) **Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan.**
 Pada prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan.

3) Dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan dari penjualan tunai menurut Mulyadi (2008 : 463) adalah :

- a) **Faktur Penjualan Tunai**
 Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.
- b) **Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)**
 Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas.
- c) ***Credit Card Sales Slip***
 Dokumen ini dicetak oleh *credit card center* bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan pada perusahaan (*merchant*) yang menjadi anggota kartu kredit.
- d) ***Bill Of Lading***
 Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang pada perusahaan angkutan umum. Dokumen ini digunakan oleh fungsi pengiriman dalam penjualan COD yang penyerahan barangnya dilakukan oleh perusahaan angkutan umum.
- e) **Faktur Penjualan COD**
 Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD.
- f) **Bukti Setor Bank**
 Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank.

g) Rekap HPP

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

4) Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penerimaan kas dari penjualan tunai adalah :

1) Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.

2) Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan tunai.

3) Jurnal Imum

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

4) Kartu Persediaan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, tapi persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya HPP yang dijual.

5) Kartu Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

6. Pengertian Efektivitas Penjualan

Pengertian efektivitas menurut Bayangkara (2008:14) adalah sebagai tingkat keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya.

Menurut Handyaningrat dalam Rizal (2009), efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Apabila sasaran atau tujuan telah tercapai sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya, maka sasaran dan tujuan tersebut efektif.

Efektivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilaksanakan dengan cara meningkatkan kuantitas penjualan dengan melihat kemampuan perusahaan dalam menyalurkan barang, kebijakan serta strategi yang ditetapkan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen perusahaan harus mempertimbangkan kerja sama dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan untuk mengupayakan kepuasan pelanggan.

7. Pengertian, Tujuan dan Unsur-unsur Pengendalian Intern

a. Pengertian Pengendalian Intern

Menurut Romney dan Steinbart (2009:229): “Pengendalian Internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga *asset*, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan.”

Sedangkan menurut Sukrisno Agoes (2008:79), pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, seperti keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.”

Berdasarkan kedua definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah sistem, struktur atau prosedur yang saling berhubungan memiliki beberapa tujuan pokok yaitu menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi yang

dikoordinasikan sedemikian rupa, dan mendorong dipatuhinya kebijakan hukum dan peraturan yang berlaku untuk melaksanakan fungsi utama perusahaan.

b. Tujuan Pengendalian Intern

Menurut Mardi (2011 :59), Tujuan pengendalian internal, yaitu :

- 1) Menjaga keamanan harta milik perusahaan
- 2) Memeriksa ketelitian dan kebenaran informasi akuntansi.
- 3) Meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.
- 4) Membantu kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan.

Adapun keterbatasandalam pengendalian intern menurut Azhar Susanto(2008:10)adalah sebagai berikut:

- 1) Kesalahan
- 2) Kolusi
- 3) Penyimpangan manajemen
- 4) Biaya dan manfaat

Dari keterbatasan pengendalian intern diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Kesalahan muncul ketika karyawan melakukan pertimbangan yang salah atau perhatiannya selama bekerja terpecah.
- 2) Kolusi, tindakan yang dilakukan bersama-sama oleh beberapa individu untuk tujuan kejahatan, kolusi dapat mengakibatkan bobolnya pengendalian intern yang dibangun untuk melindungi kekayaan entitas dan tidak terdeteksinya kecurangan oleh pengendalian intern yang dirancang.
- 3) Penyimpangan manajemen, dapat mengakibatkan kebijakan yang telah ditetapkan untuk tujuan yang tidak sah seperti keuntungan pribadi manajemen, penyajian kondisi keuangan yang berlebihan, atau kepatuhan semu.
- 4) Manfaat dan biaya, biaya diperlukan untuk mengoperasikan pengendalian intern yang tidak boleh melebihi manfaat yang diharapkan

dari pengendalian intern tersebut. karena pengukuran secara tepat baik biaya maupun manfaat biasanya tidak mungkin dilakukan, manajemen harus memperkirakan dan mempertimbangkan secara kuantitatif dan kualitatif dalam mengevaluasi biaya dan manfaat pengendalian intern.

c. Unsur-unsur Pengendalian Intern

Unsur-unsur pengendalian internal menurut Mardi (2011 : 59) yaitu :

- 1) Struktur organisasi yaitu merupakan suatu kerangka pemisahan tanggung jawab secara tegas berdasarkan fungsi dan unit tingkatan yang dibentuk.
- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan dalam organisasi. Struktur organisasi harus dilengkapi dengan uraian tugas yang mengatur hak dan wewenang masing-masing tingkatan beserta seluruh jajarannya.
- 3) Pelaksanaan kerja secara sehat, meliputi :
 - a) Unsur kehati-hatian.
 - b) Rolling antar pegawai.
 - c) Melaksanakan berbagai tugas yang diberikan.
 - d) Memeriksa kekurangan dalam pelaksanaan serta menghindari kecurangan.
- 4) Pegawai berkualitas, meliputi pendidikan, pengalaman, dan akhlak serta tanggung jawab.

8. Sistem Pengendalian Intern Penjualan

a. Pengertian Pengendalian Intern Penjualan

Menurut La Midjan (2009:51) mengartikan pengendalian intern penjualan adalah sebagai berikut :*“Menciptakan suatu cara, tindakan tertentu sehingga aktivitas penjualan berjalan lancar dan hasilnya sesuai dengan jumlah yang seharusnya dapat disajikan dalam catatan keuangan perusahaan.”*

Adapun menurut www.respository.upi.edu mengatakan bahwa pengendalian intern penjualan adalah sebagai berikut :*“Pengendalian intern penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisis, penelaahan, dan penelitian yang dilakukan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar dan dapat menghasilkan laba kotor yang*

diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi (*return of investment*).”

Dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern penjualan adalah membuat rancangan atau cara mengenai aktivitas penjualan agar penjualan dapat mengikuti aturan dan cara yang sudah ditetapkan oleh perusahaan sehingga aktivitas penjualan dapat berjalan dengan baik, jika terjadi perbedaan maka akan diambil tindakan-tindakan oleh pihak manajemen untuk meminimalisasi perbedaan-perbedaan yang terjadi.

b. Tujuan Pengendalian Intern Penjualan

Pengendalian intern penjualan memiliki tujuan yaitu penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman aktual kepada pelanggan non fiktif, transaksi penjualan yang ada telah dicatat (kelengkapan), penjualan yang dicatat adalah untuk jumlah barang yang dikirim dan ditagih serta dicatat dengan benar (penilaian), transaksi penjualan yang diklasifikasikan dengan pantas (klasifikasi), penjualan dicatat dalam waktu yang sesuai (ketepatan), transaksi penjualan yang dimasukan dengan pantas dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran).

c. Proses Pengendalian Intern Penjualan

Menurut Azhar Susanto (2008:186) proses pengendalian intern penjualan adalah sebagai berikut :

- 1) Perlu diciptakan filsafah manajemen sebagai landasan gaya operasi perusahaan atas transaksi penjualan untuk mendukung ketepatan dan kebenaran serta efisiensi atas barang yang dijual berikut menghindarkan terjadinya kecurangan.

- 2) Aktivitas dari fungsi penjualan yang harus dipisahkan terdiri dari:
 - a) Aktivitas penerimaan order (order procedures) pada bagian penjualan.
 - b) Aktivitas pengeluaran dan pengiriman barang (shipping procedures) pada bagian gudang.
 - c) Aktivitas penjualan faktur (billing procedures) pada bagian akuntansi.
 - d) Aktivitas pencatatan penjualan (account receivable procedures) pada bagian kas.
- 3) Aktivitas dari fungsi organisasi tersebut masing-masing diberi wewenang, tugas dan tanggung jawab terpisah.
- 4) Hanya barang yang telah dipesan yang akan dikirim.
- 5) Penggunaan atas formulir-formulir yang telah dirancang dengan memadai dan atas formulir-formulir tersebut dipantau penggunaannya.
- 6) Semua penyerahan barang melalui penjualan harus terkontrol sehingga kerugian akibat pencurian dan lain-lain dapat dihindarkan.
- 7) Bagian pengawasan secara terus menerus melaksanakan pengecekan atas sistem dan prosedur penjualan yang ada dari kemungkinan penyimpangan dari lingkungan pengendalian, sistem pengendalian, sistem akuntansi dan prosedur pengendalian yang telah ditetapkan.

d. Unsur Pengendalian Intern Penjualan

Menurut Mulyadi (2008 :471), unsur pengendalian intern yang seharusnya ada dalam penjualan tunai adalah:

- 1) Organisasi

Aspek organisasi dalam pengendalian internal siklus penjualan mencakup pemisahan fungsi penjualan dengan fungsi kredit dan fungsi akuntansi, pemisahan fungsi akuntansi dengan fungsi kas, dan pelaksanaan transaksi harus dilakukan oleh lebih satu orang.
- 2) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
 - a) Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan faktur penjualan tunai.
 - b) Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
- 3) Praktik yang Sehat
 - a) Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - b) Penghitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern.

B. Kerangka Konseptual

Dalam dunia usaha informasi memegang peranan yang penting, untuk kelancaran aktifitas perusahaan. Kebutuhan akan informasi mengenai kondisi perusahaan dapat terpenuhi melalui sistem informasi akuntansi. Menurut Gelinas dan Dull (2010 :14) adalah subsistem khusus dari sistem informasi yang berfungsi untuk mengumpulkan, memproses, dan melaporkan informasi yang berkaitan dengan aspek keuangan dari suatu kejadian bisnis.

Penjualan merupakan titik sentral bagi perusahaan karena dari penjualan perusahaan akan memperoleh pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Dari penjualan ini, maka sebagian besar pendapatan yang diperoleh sangat menentukan laba yang merupakan tujuan akhir bagi setiap perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan yang dinamis sehingga dalam pelaksanaannya akan ada masalah-masalah baru yang berbeda. Oleh karena itu penjualan harus dilaksanakan seefektif mungkin, agar laba dapat mencapai titik optimal.

Pengertian Pengendalian Intern menurut George H. Bodnar dan Williams S. Hopwood(2008:165) yang diterjemahkan oleh Julianto Agung dan Lilis Setiawati adalah sebagai berikut :“Proses pengendalian intern yaitu kebijakan dan prosedur yang dibangun untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa tujuan entitas berikut ini akan dapat dicapai : a) efektifitas dan efisiensi operasi, b) reliabilitas pelaporan keuangan, c) kesesuaian dengan hukum dan peraturan yang berlaku.”

Pengendalian Intern atas penjualan sangat penting dilakukan, karena dengan adanya pengendalian dapat mencegah terjadinya penyimpangan-penyimpangan yang dilakukan oleh sumber daya manusia yang tidak jujur, dalam hal ini adalah penjualan kepada pelanggan fiktif, adanya manipulasi uang dan sebagainya. Penyimpangan-penyimpangan ini akan merugikan perusahaan, oleh karena itu sistem penjualan harus dikerjakan oleh sumber daya yang jujur dan komponen di bidangnya.

Dari uraian yang telah dikemukakan diatas dapat disimpulkan bahwa sumber daya manusia yang potensial sangat dibutuhkan untuk melaksanakan sistem penjualan. Sistem informasi akuntansi akan menghasilkan informasi-informasi, yang berguna bagi pimpinan dan manajemen untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijaksanaan dan mengambil keputusan yang tepat. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang memadai akan menyebabkan pengendalian intern yang memadai pula. Dalam hal ini dapat dijelaskan bahwa sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan dalam melaksanakan pengendalian intern penjualan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif. Menurut Sugiono (2009 : 53) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan, atau hubungan dengan variabel lainnya. Jenis penelitian yang digunakan juga penelitian lapangan dalam bentuk studi kasus yang dilakukan secara langsung mendatangi objek penelitian yaitu PT. Serdang Tengah Medan guna memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan. Penelitian ini juga didasarkan pada teori-teori yang mendukung sebagai landaasan teoritis dalam menganalisa data yang diperoleh di lapangan.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian berlokasi di PT. Serdang Tengah Medan yang beralamat di Jl. Gemilang No.1 Sisingamangaraja Medan.

3. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang akan direncanakan pada bulan Mei 2013 sampai dengan bulan Agustus 2013.

Tabel 3.1
Rencana Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	2013					
		Mei	Juni	Juli	Agust	Sep	Okto
1	Pembuatan dan Seminar Proposal						
2	Pengumpulan Data						
3	Analisis Data						
4	Penyusunan & Bimbingan Skripsi						
5	Pengajuan Berkas Meja Hijau						

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono (2009 : 72), “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.” Sesuai pendapat diatas, populasi yang dijadikan sumber data dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi dalam efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Serdang Tengah Medan.

2. Sampel

Menurut Sugiyono (2009 : 73), “Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”. Dari penjelasan uraian diatas, maka yang dijadikan sampel dalam penelitian adalah Sistem informasi akuntansi yang digunakan dalam mengefektivitas pengendalian intern

penjualan khususnya penjualan tunai dalam periode pembukuan tahun 2010 sampai tahun 2011.

C. Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional

Variabel penelitian pada perusahaan adalah :

1. Sistem Informasi Akuntansi, yaitu Sistem informasi yang mengumpulkan, memproses, dan menyediakan informasi-informasi yang berkaitan dengan transaksi akuntansi perusahaan.
2. Pengendalian Intern Penjualan, yaitu sistem, struktur atau prosedur yang saling berhubungan memiliki beberapa tujuan pokok yaitu menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi perusahaan yang dikoordinasikan sedemikian rupa, dan mendorong dipatuhinya kebijakan hukum dan peraturan yang berlaku untuk melaksanakan fungsi utama perusahaan yang menjadi defenisi operasional perusahaan adalah aktivitas atau kegiatan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan untuk mencapai tujuan tertentu.

D. Jenis Data

Jenis data yang dikumpulkan terdiri dari :

1. Data Primer

Data yang diperoleh dari objek penelitian yang masih perlu diolah agar dapat dipergunakan dalam penelitian. Data Primer yang dipakai penulis adalah hasil wawancara atau keterangan-keterangan yang dikumpulkan dari pegawai perusahaan.

2. Data Sekunder

Data yang bersumber dari perusahaan sebagai objek penelitian yang sudah diolah dan terdokumentasi seperti struktur organisasi, sejarah singkat perusahaan, dan lain sebagainya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut :

1. Teknik Wawancara, yaitu memperoleh data dengan cara melakukan tanya jawab dan diskusi secara langsung kepada pihak yang berwenang, seperti bagian akuntansi, pegawai bagian penjualan.
2. Teknik Observasi, yaitu mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian, yaitu pengamatan terhadap bukti-bukti penjualan, seperti faktur-faktur penjualan, dokumen lainnya yang digunakan yang berkaitan dengan penjualan dan aktifitas-aktifitas dalam sistem yang dijalankan.

F. Teknik Analisa Data

Analisa data menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu metode yang dilakukan dengan mengumpulkan data, mengklasifikasikan, menjelaskan dan kemudian melakukan analisa sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai sistem informasi akuntansi dalam efektifitas pengendalian intern penjualan pada perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berpedoman hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT.Serdang Tengah Medan dapat disimpulkan :

1. Pengendalian berpengaruh positif terhadap penjualan di PT.Serdang Tengah Medan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan sudah efektif dalam menunjang penjualan perusahaan.
2. Penerapan pengendalian intern yang diterapkan oleh PT.Serdang Tengah Medan atas pengolahan siklus penjualan yang menggunakan alat bantu komputer sudah cukup memadai, sehingga pelaksanaannya dapat terhindar dari hal-hal yang merugikan penerapan EDP.
3. Nilai standar eror untuk koefisien ini 0,041, hal ini menunjukkan koefisien baik dimana $<$ dari nilai beta, yakni $0,041 < 0,555$. Koefisien pengendalian bersifat elastis yakni diperoleh nilai 3,075 dimana nilai t table pada α 5% yakni 2,365 sehingga koefisien variable pengendalian dapat dipercaya pada uji 95% dan variable pengendalian memberi arti begitu menentukan penjualan perusahaan

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis ingin memberikan saran sebatas kemampuan penulis antara lain:

1. Perlu adanya peningkatan Teknologi di dalam perusahaan PT. Serdang Tengah Medan untuk kecepatan dalam memproses data dan ke Akuratan dalam mendukung pengendalian intern.
2. Perlunya software baru pada sistem informasi akuntansi untuk menunjang kinerja manajemen perusahaan dalam pengolahan data.



DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S, *Accounting Information System*, (10thed), Pearson Education, United States of Amerika, 2010.
- Marshall B. Romney, Paul John Steinbart, *Accounting Informasion System*, (Ninth Edition), Prentice Hall, New Jersey, 2009.
- Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2011.
- Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi, Struktur - Pengendalian Resiko - Pengembangan*, Lingga Jaya, Bandung, 2008.
- Kotler, P. And Armstrong G, *Principles of Marketing*, Pearson Prentice Hall, Thirteen Edition, New Jersey, NJ, 2010.
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Cetakan ke-empat, Salemba Empat, Jakarta, 2008.
- Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, Cetakan ke-duabelas, Penerbit Liberty Yogyakarta, Yogyakarta, 2005.
- Narko, *Sistem Akuntansi*, Yayasan Pustaka Nusatama, Yogyakarta, 2008.
- Bayangkara, IBK, *Audit Manajemen Prosedur dan Implementasi*, Salemba Empat, Jakarta, 2008.
- Agoes, Sukrisno, *Auditing Pemeriksaan Akuntan oleh Kantor Akuntan Publik*, Edisi ke-tiga, Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti, 2008.
- La Midjan dan Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku Produksi*, Jakarta, 2009.
- Gelinas, U. J., & Dull, R.B, *Accounting Information System*, (8thed), South - Western Cengage Learning, Ohio 2010.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, CV Alfabeta, Bandung, 2009.

WWW.respository.upi.edu