

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA
ANGEL SWALAYAN MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**Tiffany Hasudungan Juniarto Napitupulu
NPM : 10 833 0032**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2017**

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA
ANGEL SWALAYAN MEDAN**

SKRIPSI

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

Oleh :

**Tiffany Hasudungan Juniarto Napitupulu
NPM : 10 833 0032**



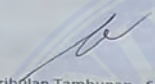
**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2017**


Judul Skripsi : Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Peningkatan Pengendalian Intern Penjualan Pada Angel Swalayan Medan.
Nama Mahasiswa : TIFANNY HASUDUNGAN JUNIARTO NAPITUPULU
No. Stanbuk : 10 833 0032
Program Studi : Akuntansi

Menyetujui :
Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

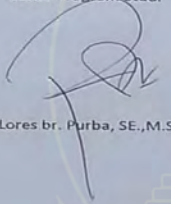

(Hj. Sari Bolton Tambunan., SE, MMA)


(Drs. Halomoan Situmorang., MMA)

Mengetahui:

Ketua Program Studi

Dekan


(Linda Lores br. Purba, SE.,M.Si)




(Hidayat Effendi, SE.,M.Si)

Tanggal Lulus : Juni 2017

ABSTRAK

Tujuan Penelitian yaitu agar dapat mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di Angel Swalayan Medan, penerapan pengendalian intern penjualan di Angel Swalayan Medan, besarnya pengaruh penerapan system informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan pengendalian intern penjualan di Angel Swalayan dan bagi Penulis berguna untuk menambah ilmu pengetahuan, pengalaman, pemahaman yang lebih baik terutama mengenai system informasi akuntansi penjualan dan pengendalian intern penjualan yang dibahas. Jenis penelitian yang digunakan menggunakan Penelitian Imprensial yang bertujuan mengetahui pengaruh ataupun hubungan antara satu variable atau lebih. Lokasi penelitian yaitu Angel Swalayan yang beralamat di Jalan Flamboyan Raya Simpang Melati Nomor 17 Kota Medan. Dimana waktu penelitian yang dimulai pada bulan Juli tahun 2014 sampai bulan Agustus tahun 2016. Sumber data yang digunakan yaitu data kualitatif dan kuantitatif yang bersumber dari data primer dan data sekunder. Bahwa Sistem Informasi Akuntansi penjualan dalam Angel Swalayan cukup baik penggunaannya sehari – hari yang didapat sumbernya dari formulir – formulir, catatan – catatan berupa laporan barang masuk sehingga memudahkan peneliti dalam memutuskan pelaksanaan system informasi akuntansi penjualan mempengaruhi dalam peningkatan pengendalian intern penjualan di Angel Swalayan Medan. Sistem Informasi Akuntansi penjualan memiliki pengaruh yang kuat terhadap peningkatan pengendalian intern penjualan dan sebaiknya system informasi akuntansi penjualan menjadi hasil bagi perusahaan dalam memperoleh informasi yang cepat, tepat dan akurat dalam mengendalikan perusahaan.

Kata Kunci : **Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Pengendalian Intern**

ABSTRACT

The Objective of this research is to know order to assembling of Accounting Information System Sales at Supermarket Angel Medan, Application Internal Control Of Sales at Supermarket Angel Swalayan, Magnitude of the Effect Implementation Accounting Information System Sales to increase internal control of sales at Supermarket Angel and for writers useful for add science, experience, a better understanding is mainly about Accounting Information System Sales and control of sales discussed. Types of Research used is Imprensial Research purpose knowing the influence or relation between one more variables. Site of Research that is Supermarket Angel which in Flamboyan Raya Street Simpang Melati Number 17 Medan City. Time of Reseach Start from Juli 2014 to August 2016. Data Source Used is Qualitative and Quantitative Data when which comes from Primary and Secondary Data. Is That Accounting Information System Sales from Supermarket Angel not bad daily use which is sourced from the forms, notes incoming goods report making it easy for Researchers ciding the implementation Accounting Information System Sales at Supermarket Angel Medan. Accounting Information System Sales have a strong influence on increase internal control of sales and Accounting Information System Sales should be become a result for the company in obtaining fast of information, precise and accurate in controlling the company.

Keywords : Accounting Information System, Internal Control System

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan limpahan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul "Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi

Penjualan Terhadap Peningkatan Pengendalian Intern Penjualan Pada Angel Swalayan Medan . Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Strata (S-1) Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi pada Universitas Medan Area.

Selama masa penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima arahan, bantuan baik moral maupun material serta kerjasama dari berbagai pihak. Menyadari akan hal tersebut, maka dengan segala ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih, teristimewa penulis sampaikan kepada, yang selalu dan tak pernah putus memberi dorongan, baik moral maupun materil, menyemangati dan mendukung setiap langkah penulis. Terimakasih yang setulusnya juga penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. A. Ya'kup Matondang, MA selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. H. Dr. Ihsan Effendi, SE, Msi selaku Dekan Universitas Medan Area
3. Bapak Hery Syahrial, SE, M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Ibu Linda Lores, SE, M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
5. Ibu Hj. Saribulan Tambunan, SE, MMA (Pembimbing I) dan

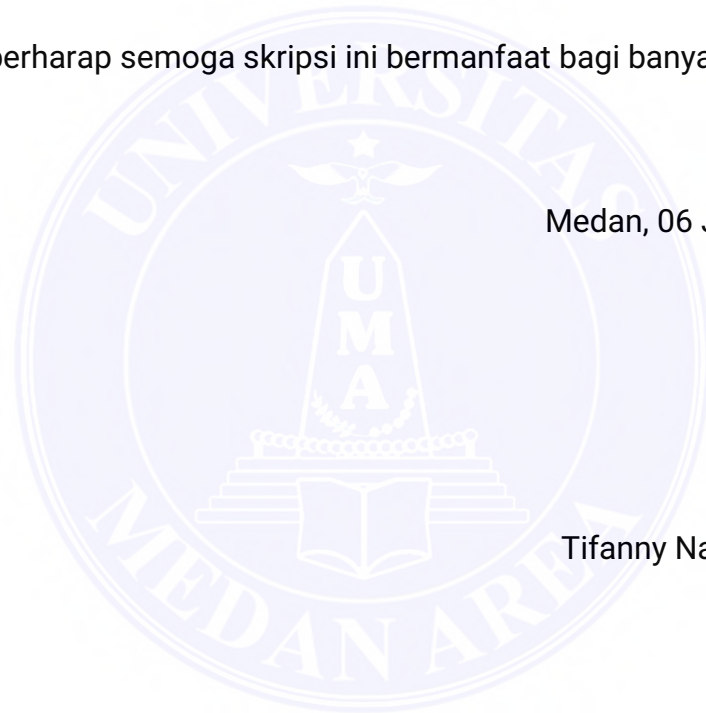
Bapak H. Situmorang, MMA (Pembimbing II) yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing selama penyusunan skripsi serta bapak Ir. Tohap Parulian Sihombing, M.Si selaku Ketua dalam Ujian Sidang Meja Hijau saya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih penuh dengan kekurangan dan ketidaksempurnaan. Oleh karenanya, penulis sangat mengharapkan pembaca dapat dengan cermat menilai skripsi ini sehingga dapat memberikan kritik dan saran untuk penyempurnaannya.

Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi banyak pihak.

Medan, 06 Juni 2017

Tiffany Napitupulu



DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORITIS	6
A. Teori - Teori	6

1.	Pengertian, Tujuan dan Komponen Komponen SIA.....	6
2.	Siklus – siklus Transaksi.....	10
3.	Sistem Penjualan.....	15
4.	Dokumen dan Sumber Data Sistem Penjualan	17
5.	Database untuk Sistem Penjualan.....	17
6.	Laporan dan Informasi Sistem Penjualan.....	19
7.	Pengendalian Internal Sistem Penjualan.....	21
B.	Kerangka Konseptual.....	27
BAB III	METODE PENELITIAN	29
A.	Jenis, Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian.....	29
B.	Populasi dan Sampel Penelitian.....	30
C.	Definisi Operasional.....	31
D.	Jenis Data dan Sumber Data.....	31
E.	Teknik Pengumpulan Data.....	32
F.	Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A.	Hasil Penelitian.....	33
1.	Sejarah Singkat.....	33

2. Lokasi.....	33
3. Visi dan Misi Perusahaan.....	34
4. Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	40
B.	
Pembahasan.....	4
7	
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	52
A. Kesimpulan.....	52
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya perusahaan sangat membutuhkan perenapan sistem informasi akuntansi yang baik, khususnya dalam menyajikan informasi yang sesuai dengan kebutuhan manajemen maupun berbagai pihak luar perusahaan yang memerlukan informasi. Informasi merupakan unsur penentu dalam pengambilan keputusan baik oleh manajemen perusahaan maupun pihak luar yang berkepentingan dengan perusahaan. Secara umum dapat diketahui bahwa informasi yang objektif akan mendukung efisiensi. Demikian informasi akuntansi, apabila disajikan dengan bertolak pada sistem yang andal tentu akan menghasilkan informasi yang objektif. Oleh sebab itu, penerapan sistem informasi akuntansi hendaknya selalu dilaksanakan dengan satu tujuan, yaitu agar informasi yang dihasilkan adalah informasi yang objektif sehingga dapat menjadi dasar informasi yang tepat. Didalam dunia perdagangan masa kini, semakin ketat persaingan antar perusahaan untuk memasarkan produknya. Diantaranya cara-cara penjualan yang dilakukan perusahaan yaitu secara tunai, kredit. Semakin ketatnya persaingan didunia usaha menuntut setiap perusahaan melakukan peningkatan kinerja guna mempertahankan kelangsungan perusahaaan dan memperoleh peningkatan pertumbuhan dimasa-masa yang akan datang. Hal ini akan

tercapai apabila tujuan perusahaan tersebut tercapai. Tujuan perusahaan dalam hal ini adalah peningkatan penjualan yang berkesinambungan. Banyak cara yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya seperti melakukan promosi, melayani konsumen dengan baik dan ramah, menyediakan barang-barang dagangan yang di butuhkan konsumen dan dengan kualitas baik. Informasi akuntansi termasuk salah satu aspek penting dalam pengendalian intern perusahaan. Informasi akuntansi termasuk salah satu aspek penting dalam pengendalian intern perusahaan. Informasi akuntansi merupakan *output* dari sistem informasi yang ada, yang dikomunikasikan kepada *users* atau kepada orang-orang yang membutuhkan informasi sehingga informasi tersebut berguna. Informasi dapat menjadi *feed back* atau umpan balik untuk melakukan perbaikan jika terjadi penyimpangan dalam pelaksanaan kebijakan manajemen. Penerapan informasi yang memadai akan menunjang pengendalian intern yang efektif, dapat menghasilkan informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Perkembangan ekonomi pada saat ini dipengaruhi oleh derasnya sistem informasi. Sistem informasi merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas, alat, teknologi, media, prosedur dan pengendalian. Hal tersebut bermaksud menata jaringan komunikasi tertentu dan rutin yang bisa membantu manajemen, baik dalam keperluan intern maupun ekstern. Salah satu sistem informasi yang memegang peranan penting dalam organisasi perusahaan adalah sistem informasi akuntansi penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan menyangkut bagaimana organisasi perusahaan dapat merencanakan, mengkoordinasikan, menguasai atau mengontrol berbagai aktivitas penjualan yang dilaksanakan. Sistem informasi akuntansi penjualan juga berperan dalam penyediaan informasi untuk badan atau lembaga keuangan yang mempunyai kepentingan dalam menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan.

Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai akan dapat menyajikan informasi akuntansi penjualan yang efektif yang diperlukan oleh pimpinan dan para manager untuk pengambilan keputusan. Disamping itu juga, sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan dalam membantu pimpinan perusahaan dan para manager untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh selanjutnya. Sistem informasi penjualan yang diterapkan harus dapat menciptakan suatu pengendalian intern penjualan yang baik atas adanya aktivitas yang dilakukan perusahaan. Adapun tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan ini adalah untuk membuat pengendalian yang kuat dalam situasi dimana tidak ada satu bagianpun yang mampu menyelesaikan transaksi tanpa melibatkan tanggungjawab orang lain. Ini sejalan dengan pendapat Azhar Susanto (2008:117), "Pengendalian Intern Penjualan sangat diperlukan untuk menjamin bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan bekerja sesuai dengan yang seharusnya sehingga resiko terhadap penyimpangan dari tujuan yang telah ditetapkan akan

dapat dihindari”.

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul **“ANALISA PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA ANGEL SWALAYAN MEDAN”**

B. Rumusan Masalah

Masalah merupakan penyimpangan ataupun hambatan dalam pencapaian tujuan yang membutuhkan penyelesaian. Dalam menjalankan aktifitasnya setiap perusahaan selalu menghadapi berbagai masalah, baik itu yang datang dari dalam maupun dari luar perusahaan yang harus diatasi. Berdasarkan latar belakang masalah penelitian di atas, peneliti membuat rumusan masalah sebagai berikut:

“Bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan akurat dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan pada Angel Swalayan Medan?”

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka penelitian yang dilakukan oleh penulis bertujuan untuk mengetahui :

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan di Angel Swalayan.
2. Penerapan pengendalian intern penjualan di Angel Swalayan.
3. Besarnya pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi

penjualan terhadap peningkatan pengendalian intern penjualan di ANGEL Swalayan.

4. Bagi Penulis, berguna untuk menambah ilmu pengetahuan, pengalaman, pemahaman yang lebih baik terutama mengenai sistem informasi

akuntansi penjualan dan pengendalian intern penjualan yang dibahas.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan, dapat menjadi kontribusi yang bermanfaat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan, dan dapat dijadikan bahan

pertimbangan dalam menganalisis seberapa penting pengaruh sistem

informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan pengendalian intern dan bagi perusahaan lain berguna sebagai bahan referensi atau menjadi salah satu sumber informasi bagi yang membutuhkan dan ingin mendalami tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Intern Penjualan.

2. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi wahana untuk pengembangan

Ilmu ekonomi/akuntansi khususnya yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian intern penjualan.



BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Teori – teori

1. Pengertian, Tujuan dan Komponen – komponen Sistem Informasi Akuntansi

Definisi sistem informasi akuntansi (SIA) dapat ditelaah dari ketiga kata penyusunnya , yaitu sistem, informasi, dan akuntansi. Sistem Informasi Akuntansi merupakan sistem informasi fungsional yang mendasari informasi fungsional yang lainnya seperti sistem informasi keuangan, sistem informasi pemasaran, sistem informasi produksi, dan sistem informasi sumber daya manusia. Sistem - sitem informasi lain membutuhkan data keuangan dari sistem informasi akuntansi. Hal ini menunjukkan bahwa suatu perusahaan yang akan membangun sistem informasi manajemen, disarankan untuk membangun sistem informasi akuntansi terlebih dahulu. Fungsi penting yang dibentuk Sistem Informasi Akuntansi pada sebuah organisasi antara lain: Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi. Memproses data menjadi inti informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

Sistem berasal dari bahasa latin (*Systema*) dan bahasa yunani (*Sustema*) yang artinya mengatur, dalam hal ini yaitu mengatur orang -

orang atau personil di dalam melakukan aktivitas.

Informasi adalah data yang sudah mengalami pemrosesan sedemikian rupa sehingga dapat digunakan oleh penggunanya dalam membuat keputusan (Gelinas dan Dull2008; Hall 2008 ; Laodon 2006; Turban et al.2006). Bagian terpenting dari seluruh informasi yang dibutuhkan perusahaan adalah Informasi Akuntansi.

Sistem informasi akuntansi dapat diselenggarakan sepenuhnya memanfaatkan teknologi komputer dan teknologi informasi terbaru, atau dapat berupa kombinasi antara keduanya. Menurut Wing Wahyu (2006:1.9) mendefinisikan sebagai berikut:

“Sistem informasi akuntansi adalah sekumpulan perangkat sistem yang berfungsi untuk mencatat data transaksi, mengolah data, dan menyajikan informasi akuntansi kepada pihak *internal* (manajemen perusahaan) dan pihak *eksternal* (pembeli, pemasok, pemerintah, kreditur, dan sebagainya)”.

Krismiaji (2010: 4) mengemukakan bahwa : “Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoperasikan bisnis”. Dalam suatu perusahaan, penerapan sistem informasi akuntansi memiliki hubungan dengan sistem-sistem yang lebih besar maupun lebih kecil.

Berdasarkan pengertian sistem informasi akuntansi yang diuraikan,

dapat diketahui bahwa sistem informasi akuntansi terdiri dari koordinasi manusia, alat, dan metode yang terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang berintegrasi dalam suatu kerangka yang tersusun, dan saling berhubungan satu sama lainnya untuk menghasilkan informasi akuntansi yang dapat dipercaya.

Jenis-jenis sistem informasi antara lain:

1. Pengolahan data elektronik (PDE) adalah pemanfaatan teknologi komputer untuk melakukan pengolahan data yang berorientasi pada transaksi dalam suatu organisasi. PDE adalah aplikasi sistem informasi akuntansi paling mendasar dalam setiap organisasi, maka istilah pengolahan data telah mempunyai arti yang sama dengan dengan istilah PDE (pengolahan data elektronik).
2. Sistem informasi manajemen menguraikan penggunaan teknologi komputer untuk menyediakan informasi yang berorientasi pada keputusan untuk para manajer. Sistem informasi akuntansi menyediakan berbagai informasi di luar yang berkaitan data pengolahan dalam organisasi.
3. Sistem pendukung keputusan dalam sistem pendukung keputusan, data diproses ke dalam formal pengambilan keputusan bagi kepentingan pemakai akhir.
4. Sistem informasi eksekutif dibuat bagi kebutuhan informasi strategi manajemen tingkat puncak. Banyak informasi yang dipergunakan oleh manajemen puncak berasal dari sumber diluar sistem organisasi.

5. Sistem informasi akuntansi adalah sebagai sistem berbasis computer yang dirancang untuk mengubah data akuntansi menjadi informasi. sistem informasi akuntansi secara luas adalah mencakup siklus pemrosesan transaksi, penggunaan, teknologi informasi, dan pengembangan sistem informasi.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA), sebagai suatu sistem tidak dapat berdiri sendiri, karena harus berhubungan dengan sistem-sistem informasi lain yang ada di dalam perusahaan. Suatu sistem biasanya memiliki subsistem-subsistem yang lebih kecil. Bila dilihat dari subsistem, sekumpulan subsistem akan memiliki sistem induk, atau disebut supra sistem. Wing Wahyu(2006: 1.15) berpendapat, bahwa setiap sistem informasi akuntansi di dalam suatu perusahaan memiliki hubungan dengan sistem yang lebih besar maupun lebih kecil.

Tujuan dari sistem informasi akuntansi menurut La Midjan dan Susanto(2001:37), adalah:

1. Untuk meningkatkan informasi, yaitu informasi yang tepat guna, tercepat dan tepat waktu.
2. Untuk meningkatkan sistem internal cek (pengendalian intern), yaitu pengendalian intern yang diperlukan agar dapat mengamankan harta perusahaan. Hal ini, berarti sistem informasi akuntansi yang disusun juga harus mengandung pengendalian intern.
3. Harus dapat menekan biaya tata usaha, yaitu untuk

menyusun sistem akuntansi yakni tenaga dan juga alat tulis harus seefisien mungkin.

Tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi berdasarkan uraian diatas dalam mempertimbangkan suatu sistem akuntansi untuk meningkatkan informasi internal cek (pengendalian intern) harus senantiasa memperhatikan keseimbangan antar manfaat dan biaya sehingga akhirnya dipilih jalan tengah yaitu biaya-biaya tidak terlalu besar tetapi pengendalian intern atau informasi yang dibutuhkan cukup bisa diperhatikan.

Menurut Romney dan Steinbart (2011), Sistem informasi terdiri dari 5 komponen antara lain:

1. Orang-orang yang mengoperasikan sistem tersebut dan melakukan berbagai fungsi
2. Prosedur-prosedur, baik manual maupun terotomatis yang dilibatkan dalam mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. Software yang dipakai untuk memproses data organisasi.
5. Instruktur teknologi informasi, termasuk computer, peralatan pendukung dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

2. Siklus – siklus Transaksi

Kegiatan pada perusahaan dagang secara ringkas adalah dimulai dari

pembelian barang dagang, menyimpan, dan kemudian dijual kebalikan dengan tidak mengubah bentuk atau sifat barang tersebut. barang yang diperdagangkan biasanya barang yang siap pakai baik barang konsumsi, barang produksi, maupun bahan baku untuk proses produksi. Perusahaan dagang memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang dagangan pada konsumen. Penjualan barang dagangan dapat dilakukan dengan cara tunai maupun dengan cara kredit. perusahaan Angel Swalayan melakukan penjualan secara tunai siklusnya adalah dari kas digunakan untuk membeli barang dagangan masuk ke persediaan kemudian dijual kembali hingga menghasilkan uang atau kas.

1. Pembelian persediaan barang dagangan kegiatan, Perusahaan dagang diawali dengan kas yang digunakan untuk membeli barang dagangan yang kemudian untuk dijual kembali kepada konsumen.

Jurnal : pembelian xxx

Utang Dagang xxx

2. Faktur pembelian

Faktur pembelian merupakan dokumen bisnis yang digunakan sebagai dasar

pencatatan transaksi ke rekening pembelian. Yang berisikan data tentang :

- a. Nama perusahaan pemasok atau penjual
- b. Tanggal faktur
- c. Nama dan alamat pembeli
- d. Order pembelian serta tanggal dan nomornya
- e. Jumlah barang yang dipesan
- f. Jumlah barang yang dikirim oleh penjual
- g. Jumlah yang harus dibayar

3. Potongan pembelian

Dalam hubungannya dengan transaksi pembelian pada dasarnya ada dua macam potongan (discount) yaitu potongan tunai (cash discount) dan potongan pembelian (trade discount). *Potongan tunai (cash discount)* dalam rangka meningkatkan volume penjualan, banyak perusahaan menawarkan potongan tunai dalam pembelian secara kredit. *Potongan pembelian (trade discount)* potongan pembelian diberikan apabila pembelian dilakukan dalam jumlah besar.

4. Cadangan retur pembelian

Dalam transaksi pembelian sering terjadi adanya barang yang sudah dibeli dan sudah diterima oleh pembeli dikembalikan kembali kepada penjual. pengembalian ini disebabkan barang yang diterima cacat atau rusak dan tidak sesuai dengan yang dipesan atau jumlah barang yang diterima lebih banyak daripada jumlah yang dipesan. peristiwa ini biasanya dicatat dalam rekening tunggal yaitu

cadangan retur pembelian (purchase returns and allowaces)
 dengan adanya retur pembelian akan berakibat turunya utang perusahaan dan turunya kos barang yang dibeli.

Jurnalnya : utang dagang xxx

cadangan retur pembelian xxx

5. Biaya angkut (transportation cost)

Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memindahkan barang dari penjual ke pembeli. dan yang bertanggung jawab atas biaya angkut tergantung pada perjanjian antara penjual dan pembeli. Ada dua syarat penjualan yaitu *penjualan frangko gudang penjual (FOB shipping point)* pemindahan hak pemilik terjadipada saat barang tersebut naik kendaraan dan biaya agkut serta bila terjadi kerusakan atau kehilangan barang tersebut menjadi taggung jawab pembeli. *Penjualan frangko gudang pembeli (FOB destination)* pemindahan kepemilikan terjadi pada saat barang sampai digudang pembeli, kerusakan dan kehilangan serta biaya angkut menjadi tanggung jawab penjual sampai dengan barang tersebut diterima oleh pembeli. dan perusahaan ini menanggung biaya angkut barang yang dipesan.

Jurnal : biaya angkut xxx

Kas

xxx

6. Penjualan barang dagangan

Transaksi penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. dan perusahaan ini menggunakan transaksi penjualan secara tunai. dimana antara pembayaran yang dilakukan pembeli dan penyerahan barang dari perusahaan dilakukan dalam waktu yang sama.

Jurnal : kas xxx

 pendapatan penjualan xxx

7. Sistem persediaan barang dagangan

Sistem pencatatan persediaan barang dagangan dikenal ada dua sistem yaitu (1) Sistem periodik

Kebanyakan perusahaan dagang menggunakan sistem periodik didalam sistem persediaan. Pendapatan di catat pada saat terjadi penjualan, tetapi barang yang dijual tidak langsung dicatat pada saat itu. pencatatan baru akan dilakukan pada saat dilakukan penghitungan fisik barang. Pada akhir periode baru di tentukan berapa barang yang laku dan yang masih tersedia. Ciri - ciri spesifiknya yaitu :

1. Terdapat perkiraan pembelian, retur pembelian, potongan pembelian dan biaya angkut pembelian.
2. Transaksi pembelian, retur pembelian, potongan pembelian dan biaya angkut pembelian dicatat dalam perkiraan masing-masing.
3. Setiap terjadi penjualan tidak perlu dilakukan pencatatan harga

pokok penjualan. Harga pokok penjualan dihitung pada akhir periode secara agregat.

4. Lebih sesuai digunakan pada perusahaan eceran/retail yang mempunyai banyak macam persediaan barang dagangan dan sulit untuk ditentukan harga pokok setiap terjadi penjualan.

(2) Sistem perpetual.

Sistem Perpetual, pada sistem ini pencatatan dilakukan setiap terjadi transaksi yang berhubungan dengan persediaan, baik transaksi penjualan barang dagang maupun pembelian barang dagang. Sehingga setiap saat dapat diketahui berapa saldo persediaan yang dimiliki perusahaan. Pencatatan atas transaksi dilakukan secara terus-menerus untuk setiap jenis persediaan dan untuk menjamin keakuratan jumlah persediaan perhitungan fisik persediaan biasanya dilakukan setahun sekali. Pencatatan persediaan dengan menggunakan metode ini ditujukan terutama untuk barang yang bernilai tinggi dan untuk barang yang mudah dicatat pemasukan dan pengeluarannya digudang. Perusahaan yang menjual barang dagangan yang mahal harganya, seperti mobil, mebel peralatan rumah tangga, biasanya menggunakan metode pencatatan persediaan perpetual. Karakteristik akuntansi dari metode pencatatan perpetual Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2007;394) adalah :

1. Pembelian barang dagang untuk dijual atau pembelian bahan baku untuk produksi didebet ke persediaan dan bukan ke pembelian.
2. Biaya transportasi masuk, retur pembelian dan pengurangan harga,

serta diskon pembelian didebet ke persediaan dan bukan ke akun terpisah.

3. Harga pokok penjualan diakui untuk setiap penjualan dengan mendebet akun harga pokok penjualan, dan mengkreditkan persediaan.
4. Persediaan merupakan akun pengendalian yang didukung oleh buku besar pembantu yang berisi catatan persediaan individual. Buku besar pembantu memperlihatkan kuantitas dan biaya dari setiap jenis persediaan yang ada ditangan.

3. Sistem Penjualan

Tujuan Sistem Penjualan adalah:

1. Mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat
2. Memastikan bahwa perusahaan menjual kepada konsumen yang memang layak menerima kredit (sehingga kalau boleh, tidak ada kredit macet)
3. Memastikan bahwa konsumen menerima kiriman produk dan jasa tepat waktu, sesuai yang dijanjikan
4. Menagih tepat waktu dan akurat, sehingga perputaran kas lebih cepat.
5. Mencatat dan mengelompokkan transaksi keuangan secara cepat dan akurat (ke dalam jurnal maupun ke buku besar)
6. Memastikan keamanan aset perusahaan (barang dagangan maupun

kas

dari penjualan).

Input Sistem Penjualan yaitu:

1. **Order pembelian konsumen (Purchase Order).** Order yang diterima dari konsumen
2. **Order penjualan.** Sarana untuk merekam order konsumen yang dibuat oleh perusahaan.
3. **Order acknowledgment.** Rangkap dari order penjualan yang dikirim ke konsumen untuk memberi tahu konsumen bahwa ordernya telah diterima.
4. **Picking list.** Rangkap dari order penjualan yang dikirim ke bagian gudang sebagai surat perintah ke gudang untuk menyiapkan barang yang dipesan.
5. **Packing slip.** Rangkap dari order penjualan yang disertakan dengan paket barang yang akan dikirim ke konsumen.

Salah satu tujuan sistem informasi adalah menghasilkan laporan yang berguna bagi manajemen untuk pengambilan keputusan. **Output atau laporan** yang dapat dihasilkan dari sistem penjualan antara lain.

1. Order konsumen yang belum terpenuhi
2. Jurnal penjualan (daftar faktur penjualan, urutan nomor faktur)

3. Daftar pengiriman barangurut per tanggal kirim
4. Jurnal penerimaan kas (daftar remittance advice atau kuitansi, tersajiurut nomor)
5. Daftar memo kredit
6. Penjualan per lini produk tertentu.

4. Dokumen dan Sumber Data Sistem Penjualan

Dokumen dalam sistem penjualan tunai yaitu

1. Faktur Penjualan Tunai, berisi order penjualan yang terangkum dalam 3 rangkap yaitu Lembar 1 akan diberikan kepada pembeli, lembar 2 akan diberikan kepada bagian pembungkus serta barangnya dan lembar 3 untuk Order penjualan yang akan dijadikan arsip sementara berdasarkan nomorurut pengendaliannya.
2. Pita Register Kas, yaitu dokumen yang dihasilkan oleh register kas yang dioperasikan oleh bagian kassa setelah terjadinya transaksi penerimaan uang dari pembeli sebagai pembayaran atas barang

5. Data Base untuk Sistem Penjualan

Database atau **basis data** adalah kumpulan data yang disimpan secara sistematis di dalam komputer dan dapat diolah atau dimanipulasi menggunakan perangkat lunak (program aplikasi) untuk menghasilkan

informasi. Pendefinisian basis data meliputi spesifikasi berupa tipe data, struktur, dan juga batasan-batasan data yang akan disimpan. Basis data merupakan aspek yang sangat penting dalam sistem informasi dimana basis data merupakan gudang penyimpanan data yang akan diolah lebih lanjut. Basis data menjadi penting karena dapat menghindari duplikasi data, hubungan antar data yang tidak jelas, organisasi data, dan juga update yang rumit.

Proses memasukkan dan mengambil data ke dan dari media penyimpanan data memerlukan perangkat lunak yang disebut dengan sistem manajemen basis data (database management system | DBMS). DBMS merupakan sistem perangkat lunak yang memungkinkan user untuk memelihara, mengontrol, dan mengakses data secara praktis dan efisien. Dengan kata lain semua akses ke basis data akan ditangani oleh DBMS. Ada beberapa fungsi yang harus ditangani DBMS yaitu mengolah pendefinisian data, dapat menangani permintaan pemakai untuk mengakses data, memeriksa sekuriti dan integriti data yang didefinisikan oleh DBA (Database Administrator), menangani kegagalan dalam pengaksesan data yang disebabkan oleh kerusakan sistem maupun disk, dan menangani unjuk kerja semua fungsi secara efisien.

Tujuan utama dari DBMS adalah untuk memberikan tinjauan abstrak data kepada user (pengguna). Jadi sistem menyembunyikan informasi tentang bagaimana data disimpan, dipelihara, dan tetap dapat diambil (akses) secara efisien. Pertimbangan efisien di sini adalah

bagaimana merancang struktur data yang kompleks tetapi masih tetap bisa digunakan oleh pengguna awam tanpa mengetahui kompleksitas strukturnya.

Database Penjualan ialah sebagai berikut:

Tabel Barang

	Column Name	Data Type	Length	Allow Nulls
🔑	Id_Barang	varchar	7	
	Nama_Barang	varchar	35	✓
	Harga_Barang	money	8	✓
	Stok	numeric	9	✓

Tabel Penjualan

	Column Name	Data Type	Length	Allow Nulls
🔑	No_Jual	varchar	5	
	Total_Harga	money	8	✓

Tabel Penjualan Detail

	Column Name	Data Type	Length	Allow Nulls
	No_Jual	varchar	5	
	Id_Barang	varchar	7	✓
	Qty	int	4	✓
	Total	money	8	✓

6. Laporan dan Informasi Sistem Penjualan

1. Data

Data adalah kumpulan dari fakta mentah dan isolasi yang digunakan untuk membangun informasi. data terdiri atas memasukkan data transaksi serta memastikan ketepatan dan kelengkapannya melalui sistem komputer, data tersebut biasanya dijabarkan dalam file computer dan *database*. dengan menggunakan bahasa pemograman dan *database* yang akurat.

2. Proses

Kemampuan computer dalam melakukan kombinasi prosedur-prosedur yang terpisah merupakan suatu aplikasi yang cukup penting dalam pemerosesan data. dengan menggunakan komputer pengolahan data akuntansi menjadi lebih cepat dan akurat. pengolahan data persediaan yang juga merupakan bagian dari akuntansi akan melalui peroses yang sama dengan proses pengolahan data akuntansi secara umum apabila digunakan komputerisasi.

3. Informasi

Dibagian gudang terdapat beberapa kebijaksanaan khusus dimana hanya staf, para pengirim barang, dan supplier yang dapat memasuki ruangan gudang perusahaan ini dan semua barang yang di terima langsung di masukkan ke penyimpanan persediaan barang dagang yang telah di sediakan perusahaan. barang yang telah habis di lapangan dapat langsung di ambil karyawan tanpa harus dilengkapi perintah kerja atasan.

4. Teknologi

Salah satu program komputer akuntansi yang digunakan di perusahaan ini adalah program akuntansi Myob yang digunakan untuk mencatat informasi yang berhubungan dengan barang yang diperdagangkan. menu yang digunakan untuk transaksi yang berhubungan dengan persediaan barang pada program Akuntansi Myob adalah *Item Register, Set Item Price, Item list, Count Inventory, Inventory Adjustment*. *Item Register* merupakan suatu form untuk mengetahui posisi kuantitas barang dan history atas persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. 5.

Pengendalian

Setiap perusahaan harus memiliki sistem pengendalian yang sering disebut sistem pengendalian intern perusahaan. Sistem ini berguna untuk mencegah atau menjaga hal-hal negative dalam perusahaan. pengendalian intern merupakan alat yang dapat membantu pimpinan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya. Sehingga pimpinan dapat menilai struktur organisasi yang ada dan kegiatan yang dilaksanakan bertujuan untuk mencegah kesalahan, kecurangan, dan penyelewengan. Menurut Horngren (2009, h. 390-395) pengendalian adalah “ meliputi struktur organisasi metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian, keandalan dan akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.” Dari pengertian diatas dapat dilihat bahwa pengendalian intern mencakup kebijakan dan prosedur-prosedur yang dibuat untuk menjamin bahwa tujuan-tujuan tertentu organisasi dapat dicapai. ini

berarti pengendalian intern tidak hanya mencakup kegiatan akuntansi dan keuangan tapi meluas kesegala aspek kegiatan perusahaan.

7. Pengendalian Internal Sistem Penjualan

Pengendalian intern merupakan suatu usaha yang harus dimiliki oleh setiap badan usaha. Dengan adanya pengendalian intern ini diharapkan akan dapat membantu pimpinan dalam mengawasi segala kegiatan perusahaan yang dipimpinnya. Pengendalian intern meliputi rencana organisasi dan semua metode serta kebijaksanaan yang terkoordinasi dalam suatu perusahaan untuk mengamankan harta kekayaannya, menguji ketepatan dan sampai berapa jauh data akuntansi dapat dipercaya, menggalakan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijaksanaan pemimpin yang telah digariskan. Sedangkan Ikatan Akuntansi Indonesia (2001:319.2), dalam buku "AUDITING" Sukrisno Agoes (2004:75) mendefinisikan pengendalian intern sebagai berikut:

"Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personal lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan".

Lebih lanjut menurut *JB Heckert* (1996:122) mengemukakan bahwa pengendalian intern yaitu: "Pengendalian intern mencakup rencana organisasi dan semua metode serta tindakan (*measure*) yang digunakan dalam perusahaan untuk mengamankan harta, mengecek kecermatan dan keandalan dari data akuntansinya, memajukan efisiensi operasi dan

memastikan pencatatan pada kebijaksanaan yang ditetapkan manajemen”.

Meskipun definisi yang ada berbeda-beda kebanyakan ahli sepakat bahwa pengendalian intern merupakan kebijakan yang dikoordinasi untuk melindungi harta kekayaan organisasi dari penyalahgunaan, dan memastikan bahwa informasi akuntansi akurat.

Secara umum tujuan pengendalian intern atas penjualan adalah:

1. Untuk menilai kegiatan penjualan apakah telah sesuai dengan kebijakan

yang telah ditetapkan perusahaan, antara lain:

a. Semua pesanan yang diterima dari pelanggan dapat diselesaikan pada waktu

yang telah disepakati.

b. Syarat pembayaran dan penyerahan sudah disetujui pada saat order

penjualan ditandatangani.

c. Semua faktur penjualan telah dibuat, dicatat dengan benar dalam perkiraan

penjualan dan piutang atau kas atau bank.

d. Semua retur penjualan yang terjadi telah disetujui oleh pejabat yang

berwenang.

e. Semua potongan harga yang diberikan telah disetujui oleh pejabat yang

berwenang.

f. Adanya pemisahan fungsi antara bagian-bagian yang menangani transaksi

penjualan tersebut.

g. Pengeluaran dan pengiriman barang dari gudang telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

2. Untuk mendeteksi adanya kelemahan dan penyimpangan

dalam kegiatan penjualan serta mencari upaya penanggulangannya.

3. Untuk mengevaluasi efektifitas fungsi penjualan dibandingkan dengan

standar sasaran serta mencari alternatif dalam usaha meningkatkan

efektifitas penjualan.

4. Untuk mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan

dan upaya peningkatan perusahaan.

Bagi pimpinan perusahaan pengendalian intern penjualan sangat berguna sekali karena pengendalian intern dapat mengendalikan kegiatan perusahaan sehingga dapat dilaksanakan dengan efektif dan efisien. Karena didalam perusahaan yang kegiatannya cukup besar, pimpinan tidak mungkin dapat mengendalikan kegiatan perusahaan secara langsung, tetapi dapat melalui laporan-laporan.

Kedudukan pengendalian intern dalam perusahaan semakin penting artinya, hal ini dapat dirasakan oleh perusahaan besar yang mempunyai persoalan besar dan komplek. Untuk dapat mengawasi operasi perusahaan yang luas secara efektif, seorang pemimpin tidak mungkin dapat melaksanakannya sendiri, ini memerlukan suatu alat bantu yaitu

pengendalian intern yang sangat berguna.

Unsur pokok pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit terdiri dari :

1. Organisasi

a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit

b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit

c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas

d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi

kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

Tidak

ada transaksi kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu

fungsi tersebut.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

a. Penerimaan order dari pembeli di otorisasi oleh penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.

b. Persetujuan pemberian kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada

credit copy (yang merupakan tembusan surat order pengiriman)

c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasikan oleh fungsi pengiriman

dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap 'sudah dikirm'
pada

copy surat order pengiriman.

d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang
dan

potongan penjualan berada di tangan Direktur pemasaran dengan

penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.

e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan
membubuhkan

tanda tangan pada faktur penjualan.

Bagi pimpinan perusahaan pengendalian intern penjualan sangat
berguna sekali karena pengendalian intern dapat mengendalikan kegiatan
perusahaan sehingga dapat dilaksanakan dengan efektif dan efisien.
Karena didalam perusahaan yang kegiatannya cukup besar, pimpinan tidak
mungkin dapat mengendalikan kegiatan perusahaan secara
langsung,tetapi dapat melalui laporan-laporan.

Kedudukan pengendalian intern dalam perusahaan semakin
penting artinya, hal ini dapat dirasakan oleh perusahaan besar yang
mempunyai persoalan besar dan komple. Untuk dapat mengawasi operasi
perusahaan yang luas secara efektif, seorang pemimpin tidak mungkin
dapat melaksanakannya sendiri, ini memerlukan suatu alat bantu yaitu
pengendalian intern yang sangat berguna.

Menurut Mulyadi (2001:163) pengendalian intern dapat berguna untuk :

- 1 Menjaga kekayaan dan catatan organisasi perusahaan
- 2 Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi perusahaan
- 3 Mendorong efisiensi operasional perusahaan
- 4 Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen perusahaan

Seperti apapun baiknya pengendalian intern yang dihasilkan oleh suatu sistem akuntansi yang telah disusun dengan baik, pada pelaksanaannya tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas.

Menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2001:68) faktor yang akan memperlemah pengendalian intern adalah sebagai berikut :

1. Kolusi, berupa kerjasama yang tidak sehat,
2. Kelemahan manusia, adanya SDM bermental kurang baik,
3. Biaya, yaitu biaya tenaga kerja dan alat-alat yang mungkin akan memberatkan perusahaan dalam menerapkan sistem pengendalian intern.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa untuk mencegah terjadinya kecurangan dan penyelewengan, pengendalian harus dilindungi. Selain itu diperlukan juga suatu pemeriksaan rutin oleh staf pemeriksa intern.

B. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan penetapan masalah yang diwujudkan pada suatu materi tentang relevansi dan aktualisasinya dalam pemikiran ini disusun perkiraan teoritis dari hasil-hasil yang akan dicapai sehingga akan mengantarkan pada kemudahan dalam pemecahan masalah. Sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai bagi sebuah organisasi. Menurut Wing Wahyu (2006:1.9) mendefinisikan sebagai berikut:

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sekumpulan perangkat sistem yang berfungsi untuk mencatat data transaksi, mengolah data, dan menyajikan informasi akuntansi kepada pihak *internal* (manajemen perusahaan) dan pihak *eksternal* (pembeli, pemasok, pemerintah, kreditur, dan sebagainya). Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif, maka akan menunjang meningkatnya pengendalian intern penjualan yang baik pula. Dengan demikian pengertian pengendalian intern penjualan adalah "Pengendalian intern mencakup rencana organisasi dan semua metode serta tindakan (*measure*) yang digunakan

dalam perusahaan untuk mengamankan harta, mengecek kecermatan dan keandalan dari data akuntansinya, memajukan efisiensi operasi dan memastikan pencatatan pada kebijaksanaan yang ditetapkan manajemen”.

JB Heckert (1997:122)

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan didalam suatu perusahaan dapat dikatakan memadai apabila ditunjang dengan adanya unsur yang lainnya dari pengendalian intern penjualan itu sendiri. Hal ini sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh La Midjan dan Susanto(2001:37), bahwa tujuan sistem informasi akuntansi adalah untuk:

1. Meningkatkan informasi, yaitu informasi yang tepat guna, relevan lengkap,

dan terpercaya.

2. Meningkatkan sistem internal cek atau sistem pengendalian intern, yaitu

sistem pengendalian yang diperlukan untuk mengamankan harta perusahaan.

3. Dapat menekan biaya-biaya tata usaha, ini berarti biaya usaha untuk sistem

informasi akuntansi seefisien mungkin

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif atas struktur pengendalian intern penjualan yang diterapkan didalam suatu perusahaan akan menjamin terselenggaranya pencatatan yang layak, serta mencegah penyalahgunaan oleh bagian yang tidak berwenang, sehingga

operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian imprensial. "Menurut Sugiyono (2003:11) Penelitian imprensial adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun hubungan antara satu variabel atau lebih"

2. Lokasi Penelitian

Penelitian berlokasi pada Angel Swalayan, yang beralamat di Jl. Flamboyan Raya Simpang Melati No 17 Medan. Kode Pos 20134

3. Waktu Penelitian

Penelitian ini di mulai pada bulan Juli 2014 sampai Agustus 2016 . Adapun rincian kegiatan penelitian lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.1 berikut di bawah ini:

No	Kegiatan	2014-2017																				
		Agust				Sept 2014-2016				Okt-Des 2016				Januari - Mei 2017				Juni 2017				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Pengajuan Judul	■																				
2	Penyelesaian Proposal		■	■	■																	
3	Bimbingan Proposal				■	■	■	■														
4	Seminar proposal								■													
5	Pengumpulan data								■													
6	Pengolahan data								■													
7	Seminar hasil					■																
8	Penyelesaian skripsi										■	■	■	■								
9	Meja hijau																				■	

B. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Menurut Sugiyono (2008:115) populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulan. Maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh penjualan yang ada di Angel Swalayan mulai tahun 2012 – 2013.

2. Sampel Penelitian

Menurut Sugiono (2008) sampel adalah bagian dari jumlah dan

karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah penjualan per bulan dari tahun 2012 sampai dengan 2013, dengan jumlah $n = 24$.

C. Defenisi Operasional

Defenisi operasional dikemukakan dengan tujuan untuk melihat sejarah unsur penerapan dalam penelitian. Dalam penelitian ini dapat diambil suatu defenisi operasional sebagai berikut:

1. Sistem pencatatan penjualan merupakan pengolahan pejualan melalui proses pencatatan sehingga data tentang penjualan dapat tersedia dengan benar.
2. Metode penilaian penjualan merupakan nilai rupiah atas penjualan barang untuk tujuan pencantuman dalam neraca pada akhir tahun dan nilai yang akan dibebankan sebagai harga pokok yang dijual pada periode tahun buku berikutnya.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Peneliti menggunakan jenis data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kalimat, sedangkan data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka yang diperoleh dari sumber data seperti pencatatan penjualan dan penilaian jumlah penjualan dari tahun 2012 sampai dengan 2013

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan terdiri dari:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari perusahaan yang memerlukan pengolahan lebih lanjut
2. Data skunder, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan berupa data tertulis yang berhubungan dengan sistem Informasi Akuntansi Penjualan perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data untuk kepentingan ini, penulis menggunakan langsung beberapa cara yaitu :

1. Wawancara (Interview), yaitu peneliti memperoleh keterangan dengan cara melakukan tanya jawab dengan pihak – pihak terkait.
2. Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data catatan yang berkaitan dengan penjualan dan penilaian penjualan serta mengumpulkan beberapa dokumen mengenai Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan di Angel Swalayan.

F. Teknik Analisis Data

Menganalisis secara deskriptif mengenai peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan pengendalian intern perusahaan. Sehingga dari hasil penelitian tersebut dapat penulis simpulkan bahwa pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dapat dijadikan sebagai alat dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan perusahaan yang dilaksanakan oleh Angel Swalayan.



DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2010. **Manajemen Penelitian**, Jakarta: Rineka Cipta
- Agoes, Sukrisno. 2004. **Auditing**. Edisi Tiga. Jakarta: FEUI
- Anastasia lilis setiawan, **Sistem Informasi Akuntansi**, Penerbit
Andi,yogyakarta,2010
- Dasaratha V. Rama/ Frederick L. Jones, **Sistem Informasi Akuntansi**.
Penerbit
Salemba Empat
Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, **Pedoman penulisan
skripsi**,Medan,2009
- [Http:// blogakuntansi.blogspot.com/ 2009/ 03/Sistem-Penjualan.html](http://blogakuntansi.blogspot.com/2009/03/Sistem-Penjualan.html)
- Krismiaji. 2010. **Sistem Informasi Akuntansi**, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- _____. 2005. **Sistem Informasi Akuntansi**, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Mulyadi. 2001. **Akuntansi Manajemen**, Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2010. **Statistika untuk Penelitian**, Bandung: Alfabeta
- Susanto, Azhar. 2008. **Sistem Informasi Akuntansi**. Edisi Perdana.
Bandung :
Lingga Jaya
- Surakhmad, Winarno. 2004. **Pengantar Penelitian Ilmiah**. Bandung: Tarsito