

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN
INTERN DALAM PENJUALAN KREDIT**

(Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)

Skripsi

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memeroleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**

Oleh :

Dia Astuti

NPM : 1551030113

Program Studi : Ekonomi Syariah



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

RADEN INTAN LAMPUNG

1441 H / 2019 M

ABSTRAK

Perkembangan teknologi saat ini mengalami kemajuan yang canggih, termasuk dalam mengelola perusahaan diharuskan sudah memiliki kemajuan dalam aktivitasnya, dimana perusahaan sudah menggunakan komputerisasi untuk mengakses semua aktivitas yang dilakukan perusahaan. Sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern yang baik sangat membantu perusahaan dalam setiap aktivitasnya.

Penelitian ini membahas mengenai masalah yang ada pada perusahaan bagaimana penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan bagaimana penerapan Pengendalian Intern dalam penjualan kredit yang ada pada CV. Bintang Jaya. Yang memiliki tujuan untuk mendeskripsikan suatu sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan secara kredit yang diterapkan pada perusahaan CV. Bintang Jaya Bandar Lampung, dan menganalisis apakah CV. Bintang Jaya telah menerapkan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern.

Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi serta dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.

CV. Bintang Jaya dalam Sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit pada prakteknya masih belum sesuai dengan teori. Hal tersebut terjadi karena adanya *double* jabatan atau rangkap jabatan yang ada pada bagian fungsi pengiriman dan fungsi penagihan, serta pada bagian gudang sekaligus membuatkan surat jalan. Namun pada sistem komputerisasi sudah cukup baik tetapi bisa lebih baik lagi bila terjadi error pada sistem segera diatasi.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Intern, Penjualan Kredit

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.*”¹ (Q.S. Al-Baqarah ; 282)



¹ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah*



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol H. Endro Suratmen Sukarame Bandar Lampung 35131 telp (0721) 704030

PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN
PENGENDALIAN INTERN DALAM PENJUALAN KREDIT
(Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)**

Nama : Dia Astuti

NPM : 1551030113

Jurusan : Ekonomi Syariah (Konsentrasi Akuntansi Syariah)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

**Untuk dimunaqosahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqosah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung**

Pembimbing I,

Dr. H. Nasruddin, M.Ag
NIP. 195809241990031003

Pembimbing II,

Suhendar, S.E, M.S.Ak, Akt
NIP. 198510302019031004

Ketua Jurusan,

Madnasir, S.E., M.S.I.
NIP. 197504242002121001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

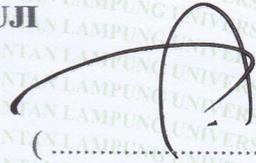
Alamat : Jl. Letkol H. Endro Suratmen Sukarame Bandar Lampung 35131 telp (0721) 704030

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERN DALAM PENJUALAN KREDIT (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)”**, disusun oleh Nama: **Dia Astuti, NPM : 1551030113, Jurusan : Ekonomi Syariah (Konsentrasi Akuntansi Syariah)**, telah diujikan dalam sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari Kamis Tanggal, 23

TIM DEWAN PENGUJI

Ketua : **A. Zuliyansyah., S. Si., M.M**


(.....)

Sekretaris : **Zulaikah, M.E**


(.....)

Penguji I : **Any Eliza, M.Ak**


(.....)

Penguji II : **Suhendar, S.E, M.S.Ak, Akt**


(.....)

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Roslan Abdul Ghofur, M.S.I
NIP. 198008012003121001

PERSEMBAHAN

Aku persembahkan dengan segenap cinta dan doa skripsi ini untuk :

1. Dipersembahkan untuk kedua orang tuaku, kepada Bapak Tarjani dan Ibu Kastina yang selalu senantiasa mendoakanku disetiap langkahku yang memberikan semangat dan doa yang terbaik kepadaku
2. Dipersembahkan untuk adik-adikku, Bagus Saputra, Akbar Maulana Ibrahim yang telah memberiku semangat dan dukungan yang tiada henti
3. Dipersembahkan untuk kakek dan nenekku yang tiada henti mendoakan segala langkah yang ku hadapi, memberiku semangat dan dukungan.
4. Dipersembahkan untuk pembimbingku kepada Bapak Dr. H. Nasruddin, M.Ag sebagai pembimbing satu, dan kepada Bapak Suhendar, S.E, M.S.Ak,Akt sebagai pembimbing duaku. Ku ucapkan terimakasih yang telah membimbingku dalam penulisan karya ini.
5. Dipersembahkan untuk teman-teman ku Kurniati yusuf, Mawlida Rhamadianingtias, Naurah Nadzifah Arramadani, Yossi Damayanti, mela maulinda, Rosdiana, Khusnul Khotimah, Gita Fitriyani, De Ajeng Ratu, Anjelita, serta orang-orang yang mengasihiku terimakasih telah mendukungku, menyemangatiku, serta mendoakanku disetiap lelah dan semangatku dalam mengerjakan skripsi ini.
6. Dan terimakasih untuk Almamaterku, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Nama Saya Dia Astuti lahir pada tanggal 21 juni 1996 di Brebes Jawa Tengah, yaitu anak pertama dari tiga bersaudara, orang tua saya bernama Bapak Tarjani dan Ibu kastina.

Pendidikan saya dimulai dari SDN 3 Bumi Waras Bandar Lampung, pada kenaikan kelas tiga saya pindah sekoalah ke SDN 01 Pulosari di Brebes Jawa Tengah kelulusan pada tahun 2008. Dan lanjut SMPN 04 Brebes Jawa Tengah lulus pada tahun 2011. Kemudian setelah kelulusan saya melanjutkan SMK Taman Siswa Bandar Lampung dengan keahlian Akuntansi, kemudian lulus pada tahun 2014. Setelah kelulusan menengah kejuruan saya melanjutkan dengan bekerja selama satu tahun, yaitu pada 6 bulan setelah kelulusan saya bekerja di PT. Sekawan Chandra sebagai kasir. Kemudian setelah 6 bulan saya beralih kerja pada JNE Sebagai administrasi. Kemudian setelah 4 bulan bekerja saya memutuskan untuk keluar dari pekerjaan kemudian menyiapkan diri untuk mengikuti tes Universitas. Pada tahun 2015 saya masuk sebagai mahasiswa Universitas Negeri Raden Intan Lampung pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dengan mengambil jurusan Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi Syariah.

Selama menjadi siswa dan mahasiswa saya aktif sebagai OSIS dan dalam Universitas saya aktif pada kegiatan UKM Pramuka di Universitas Negeri Raden Intan Lampung.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirobbil'alamin. Segala puji dan syukur kepada Allah SWT penulis panjatkan Karena atas rahmat serta karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Tidak lupa shalawat beriring salam tetap senantiasa tercurah kepada Rasulullah SAW serta keluarga dan sahabatnya yang telah mengantarkan manusia dari zaman kegelapan kepada zaman yang terang benderang ini. Penulisan skripsi ini dimaksudkan sebagai syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syariah di Universitas Negeri Raden Intan Lampung.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dari berbagai pihak , baik bantuan dan dukungan secara moril dan materil. Sehingga penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada :

1. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
2. Madnasir, S.E, M.S.I Sebagai ketua jurusan Ekonomi Syariah
3. Dr. H. Nasruddin, M.Ag sebagai dosen pembimbing satu skripsiku
4. Suhendar, M.S.Ak.Akt sebagai dosen pembimbing dua skripsiku
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Raden Intan Lampung
6. Bapak dan Ibuku tercinta, Bapak Tarjani dam Ibu Kastina terimakasih sudah menuntunku ketahap ini, terimakasih doa serta kasih sayangnya selama ini yang tidak terhenti.

7. Adik-adikku Bagus Saputra dan Akbar Maulana Ibrahim yang sudah memberiku semangat terus menerus.
8. Nenek dan kakekku yang doa tiada henti, dukungan yang terus mengalir.
9. Teman-teman dan semua yang mengasihi, menyayangiku, terimakasih atas dukungan dan semangatnya.

Penulis sadari bahwa masih banyak kekurangan didalam penulisan skripsi ini dan keterbatasan pengalaman serta pengetahuan penulis oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran untuuk membangun dari berbagai pihak agar berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkannya. Amin

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Bandar lampung, September 2019

Penulis,

Dia Astuti

DAFTAR ISI

HALAM JUDUL	i
ABSTRAK	ii
SURAT PERNYATAAN.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah.....	4
D. Rumusan Masalah	13
E. Tujuan Penelitian.....	14
F. Manfaat Penelitian	14
G. Metode Penelitian	15

BAB II KAJIAN TEORI

A. Kajian Teori	24
1. Pengertian Sistem dan Karakteristik sistem.....	24
2. Pengertian Informasi	26
3. Sistem Informasi	29
4. Akuntansi	29
5. Sistem Informasi Akuntansi.....	30
6. Penggunaan Komputer Pada Sistem Informasi Akuntansi..	35
7. Bagan Alir (<i>Flowcharts</i>).....	36
8. Pengertian Penjualan dan Penjualan Dalam Perspektif9 Islam	40
9. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	48
10. Dokumen yang Digunakan Penjualan Kredit.....	51
11. Catatan Akuntansi yang Digunakan Penjualan Kredit.....	52
12. Jaringan Produser Yang Membentuk Sistem Pada Penjualan Kredit	53
13. Pengendalian Intern.....	58
B. Kerangka Berpikir	64
C. Tinjauan Pustaka	66

BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	69
1. Sejarah Perusahaan.....	69
2. Visi dan Misi Perusahaan	69

3. Tempat Penelitian.....	70
4. Struktur Organisasi.....	70
5. Job Deskripsi Jabatan	72

BAB IV ANALISIS PENELITIAN

A. Hasil Penelitian	74
1. Konsep Penjualan.....	74
2. Analisis Sistem Penjualan Kredit.....	74
3. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	79
4. Unsur-unsur Pengendalian Intern.....	81
B. Pembahasan.....	86

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	93
B. Saran.....	93

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tabel Penjualan Kredit CV. Bintang Jaya.....	11
Tabel 4.1	Tabel Jurnal Penjualan.....	76
Tabel 4.2	Tabel Kesesuaian Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung.....	85
Tabel 4.3	Daftar Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung.....	88
Table 4.4	Catatan Yang Digunakan Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	89
Table 4.5	Unsur Pengendalian Intern dalam penjualan kredit CV. Bintang Jaya Bandar Lampung.....	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Analisis Data Kualitatif.....	21
Gambar 2.1	Simbol Bagan Alir (<i>Flowchart</i>).....	36
Gambar 2.2	Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan Kartu Kredit Perusahaan.....	55
Gambar 2.3	Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan kartu kredit perusahaan (Lanjutan).....	56
Gambar 2.4	Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit Dengan Kartu Kredit Perusahaan (Lanjutan).....	57
Gambar 2.5	Tujuan Pokok Sistem Pengendalian Intern.....	60
Gambar 2.6	Kerangka Berpikir.....	64
Gambar 3.1	Struktur Organisasi CV. Bintang Jaya.....	71
Gambar 4.1	Bagan Alur Akuntansi Penjualan Kredit pada Bagian Penjualan CV. Bintang Jaya.....	82
Gambar 4.2	Bagan Alur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Bagian Gudang CV. Bintang Jaya Bandar Lampung.....	83
Gambar 4.3	Alur Bagan Sistem Akuntansi Penjualan Bagian kredit CV. Bintang Jaya	84
Gambar 4.4	Bagian Pengiriman dan Penagihan Barang CV. Bintang Jaya.....	85



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Wawancara
- Lampiran 2. Nota-Nota
- Lampiran 4. SOP CV. Bintang Jaya
- Lampiran 5. Dokumentasi



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Agar tidak terjadi kerancuan dan kesalahan perspektif di dalam memahami isi skripsi ini maka sebelumnya akan dijelaskan secara keseluruhan materi ini dan diberi penegasan serta pengertian mengenai yang terkandung didalamnya. Judul skripsi ini yaitu “Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan kredit (Studi kasus CV Bintang Jaya Bandar Lampung)”, agar tidak terjadi kesalahpahaman maka perlu ditemukan istilah atau kata penting bagi pembaca, antara lain:

1. Analisis

Analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan atau dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu, kemudian dicari kaitannya ditafsir maknanya.¹

2. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan

¹ Makinuddin dan Tri Hadiyanto Sasongko, *Analisis social teori dan praktek* (Bandung: Yayasan Akatiga 2006) h.46

data lainnya menjadi informasi yang akan dikomunikasikan kepada berbagai pihak pengambil keputusan.²

3. Pengendalian Internal

Pengendalian Internal adalah suatu proses karena termasuk di dalam aktivitas operasional organisasi dan merupakan bagian integral dari kegiatan pengelolaan.³

4. Penjualan

Penjualan Adalah interaksi antar individu. Ada beberapa macam transaksi penjualan⁴ :

a. Penjualan Tunai

Penjualan Tunai Adalah penjualan yang bersifat *cash* dan *carry* pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

b. Penjualan Kredit

Penjualan Kredit Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata di atas satu bulan.

B. Alasan Memilih Judul

Beberapa alasan dasar dalam pemilihan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan kredit pada CV Bintang Jaya” alasan-alasan tersebut adalah sebagai berikut :

² Ika Listiana, (2017). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal terhadap Kinerja Karyawan*. Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta.

³ Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information System*, Edisi 13,(Jakarta : Salemba Empat, 2017) h.226

⁴ Midjan, *Sistem informasi akuntansi 1*, Edisi Kedelapan (Bandung: CV. Lingga Jaya,2001) h.170

1. Alasan Objektif

CV. Bintang Jaya Merupakan Perusahaan yang bergerak pada bidang distributor houseware, banyak mendistribusikan barang-barang dagangnya di beberapa daerah baik dalam kota maupun diluar kota. Dalam persaingan bisnis strategi perlu dilakukan untuk kemajuan perusahaan. penjualan secara tunai, kredit, dan konsinyasi dilakukan oleh CV. Bintang Jaya. Sistem Penjualan secara kredit dapat berkembang dan banyak dibutuhkan oleh kalangan masyarakat. Penjualan dari suatu produk yang diberikan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Keadaan ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Salah satu bagian dari sistem Informasi yang dibutuhkan dalam perusahaan adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan dengan adanya pengendalian intern didalam perusahaan tersebut. Untuk menjaga agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Dari hal tersebut akan dibahas dan dilakukan penelitian. Untuk mengkaji lebih dalam tentang bagaimana Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan kredit pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung.

2. Alasan Subjektif

- a. Diangkatnya pembahasan ini karena di UIN Raden Intan Lampung belum ada yang membahas mengenai hal ini dan permasalahan ini sangat memungkinkan untuk diteliti dan dibahas.

- b. Penulis mudah untuk melakukan pembahasan mengenai permasalahan ini karena sesuai dengan keilmuan penulis.

C. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia kini kemajuan teknologi informasi sangatlah berkembang pesat. Bukan hanya melalui radio, televisi, majalah dan koran saja media masyarakat saat ini, namun juga terdapat media yang lebih maju yaitu komputer. Di dalam dunia bisnis, persaingan semakin ketat untuk saling bersaing satu dengan yang lain karena pesatnya perkembangan teknologi ini. Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan baik perusahaan kecil maupun yang berskala besar, bertaraf internasional, nasional maupun lokal mampu mengembangkan teknologi informasi, khususnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dalam perusahaan tersebut.

Di dalam perusahaan, kegiatan penjualan adalah aktivitas penting demi kelangsungan perusahaan. Tujuan suatu perusahaan bisa tercapai dengan penjualan yang baik. Faktor-faktor yang bisa mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan, diantaranya: kebutuhan konsumen, persaingan dengan produk pesaing, keadaan ekonomi negara, dan pemasaran produk beserta distribusinya. Sehingga perlu pengelolaan yang baik pada aktifitas penjualan salah satunya dengan melakukan pencatatan

penjualan yang cepat dan efektif dalam upaya pembuatan laporan penjualan yang dibutuhkan manajemen.⁵

Sistem Informasi Akuntansi diartikan sebagai komponen perusahaan yang mendukung kegiatan operasional harian perusahaan dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisis, dan mengkomunikasikan data transaksi yang terjadi menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pihak intern maupun ekstern perusahaan.

Tujuan dibuatnya sistem informasi akuntansi penjualan yaitu untuk mengendalikan dan mengontrol aktivitas penjualan. Perlunya hal tersebut dikarenakan penjualan bisa mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya pada penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Penjualan terdiri dari penjualan kredit dan tunai. Penjualan tunai yaitu penjualan dengan proses transaksi secara tunai, perusahaan akan segera menerima kas pada jenis penjualan ini sehingga perusahaan akan lebih mudah dalam penjualan tunai. Sedangkan penjualan kredit yaitu bisa

⁵Fitria, Nola. (2007). *Aplikasi sistem informasi akuntansi penjualan pada koperasi Kopma UGM*. Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi bisnis Islam. IAIN Surakarta.

menunda pembayaran dalam pembelian barang, perusahaan juga memperoleh keuntungan dari penjualan kredit karena pendapatan penjualan kredit lebih besar dibanding penjualan tunai. Penjualan kredit ini lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena proses pembayarannya dapat ditunda.

Perusahaan dituntut untuk menyiapkan diri sedini mungkin dengan merumuskan strategi-strategi jitu agar tetap bertahan dan bisa bersaing didalam persaingan global kemudian bisa memenangkan persaingan terutama pemasaran produk dengan berlandaskan informasi yang akurat agar kebutuhan pasar bisa diketahui secara tepat dan cepat. Banyak perusahaan percaya dalam menghadapi persaingan penggunaan informasi dalam sistem penjualannya akan membawa banyak keuntungan, antara lain akses pasar yang lebih mudah. Kegunaan informasi yaitu untuk mendapat informasi mengenai apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat mengenai suatu produk yang dihasilkan dan mengetahui produk apa saja yang dibuat oleh perusahaan pesaing agar mampu mendapatkan mangsa pasar yang lebih banyak.

Informasi juga diperlukan dalam mengkoordinasi, merencanakan, dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha. Jadi, produk yang dihasilkan akan mengalami peningkatan karena adanya pemanfaatan informasi yang baik. Perusahaan akan sulit berkembang tanpa adanya informasi. Bahkan dengan informasi yang sangat cepat, akurat, tidak menyesatkan dan

berkualitas dalam membuat strategi dan keputusan dalam perusahaan bisa meningkatkan kemajuan perusahaan. Pengendalian intern perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan.⁶

Informasi penjualan kredit merupakan salah satu bagian dari sistem informasi yang diperlukan oleh perusahaan. Penjualan kredit merupakan bagian dari sistem informasi penjualan. Menurut pandangan Islam sistem penjualan kredit diperbolehkan.

Hal ini sesuai dengan surah Al-Baqarah ayat 282.⁷

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.....

Artinya : *"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya."* (Q.S : Al-Baqarah:282)

Dari ayat di atas menjelaskan akan pentingnya kegiatan tulis menulis untuk menjadi bukti pada setiap transaksi, khususnya jika

⁶ Mulyati. 2005. Psikologi Belajar. Yogyakarta: CV Andi Offset.

⁷ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah*.

transaksi tidak dilakukan secara tunai. Hal tersebut bertujuan agar keadilan bagi semua pihak bisa tercipta.

Penggunaan Teknologi pada Sistem Informasi Akuntansi khususnya dalam bidang penjualan berupa perangkat keras seperti komputer tidaklah menjamin bahwa kegiatan transaksi yang terjadi dapat berjalan dengan baik dan tepat. Akan tetapi pada praktek teknologi juga dapat mengakibatkan terjadinya suatu kesalahan. Misalnya, terjadinya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen. Kesalahan tersebut bisa saja terjadi dalam suatu perusahaan, pada prakteknya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen juga pernah terjadi dalam proses transaksi jual beli.

Jika tidak ada pengendalian intern didalam sistem informasi akuntansi maka penjualan kredit tidak akan berjalan lancar dan baik. Tujuan dari pengendalian tersebut yaitu agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti kesalahan dan kecurangan sehingga hal tersebut bisa teratasi. Jadi harapannya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung pengendalian intern bisa membantu manajemen dalam mengambil keputusan agar bisa meningkatkan volume penjualan. Adapun pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan atau usaha tersebut.

Fungsi yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan. Tanggung jawab fungsi ini yaitu menerima surat order pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang yang akan dikirim dan mengisi surat order pengiriman.
2. Fungsi Kredit. Fungsi kredit ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
3. Fungsi Gudang. Tanggung jawab dari fungsi ini yaitu menyimpan dan mempersiapkan barang yang dipesan pelanggan, dan menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.
5. Fungsi Penagihan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirim faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit serta membuat laporan penjualan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan utama yang dilakukan perusahaan sehari-hari untuk memperoleh laba yang akan digunakan untuk pembiayaan aktifitas perusahaan dan mengembangkan perusahaan. Kegiatan penjualan dapat terjadi dengan dua cara yaitu tunai dan kredit. Penjualan tunai secara umum dilakukan melalui cara yang lebih mudah dibandingkan penjualan kredit karena pembayaran pada penjualan tunai dapat diterima langsung oleh perusahaan. Penjualan kredit secara umum menimbulkan piutang usaha perusahaan sehingga memerlukan proses penagihan untuk mendapatkan kas. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi sangat diperlukan.

CV. Bintang Jaya Merupakan Perusahaan yang bergerak pada bidang distributor houseware, banyak mendistribusikan barang-barang dagangnya di beberapa daerah baik dalam kota maupun diluar kota. Dalam persaingan bisnis strategi perlu dilakukan untuk kemajuan perusahaan. Penjualan secara tunai, kredit, dan konsinyasi dilakukan oleh CV. Bintang Jaya. Sistem Penjualan secara kredit dapat berkembang dan banyak dibutuhkan oleh kalangan masyarakat. Penjualan dari suatu produk yang diberikan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Keadaan ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan

pendapatan. Salah satu bagian dari sistem Informasi yang dibutuhkan dalam perusahaan adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan dengan adanya pengendalian intern didalam perusahaan tersebut. Untuk menjaga agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Dari hal tersebut akan dibahas dan dilakukan penelitian. Untuk mengkaji lebih dalam tentang bagaimana Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan kredit pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung.

Tabel 1.1

Penjualan Kredit CV Bintang Jaya Bandar Lampung

30 September 2019

Tanggal	Keterangan	Jumlah
2 Sep 2019	TK. Anugrah	Rp 25.000.000
2 Sep 2019	TK. Mulya	Rp. 25.350.000
2 Sep 2019	TK. Jaya	Rp 35.500.000
9 Sep 2019	TK. Abadi	Rp 15.800.000
9 Sep 2019	TK. Maju Jaya	Rp 17.000.000
16 Sep 2019	TK. Sukma	Rp 15.000.000
16 Sep 2019	TK. Sejahtera	Rp 12.000.000
19 Sep 2019	TK. Basir	Rp 10.000.000
19 Sep 2019	TK. Barokah	Rp 11.000.000
19 Sep 2019	TK. Darma Jaya	Rp 15.000.000
23 Sep 2019	TK. Duta	Rp 8.000.000

23 Sep 2019	TK. Mulia	Rp 13.000.000
23 Sep 2019	TK. Citra Raya	Rp 8.500.000
26 Sep 2019	TK. Tiga Noor	Rp 12.000.000
26 Sep 2019	TK. Sinar Utama	Rp 8.000.000
TOTAL		Rp 221.150.000

Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan. Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat

baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Berdasarkan Hasil penelitian yang dilakukan oleh Djanegara dan Danusaputra (Tahun 2011) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Astra sudah dikatakan sangat baik karena didukung oleh sistem informasi akuntansi yang sudah terkomputerisasi dan bersifat online. Sedangkan pada Pengendalian Intern penjualan yang dimiliki PT. Astra sudah cukup dan memadai karena memiliki pengaruh terhadap terciptanya efektivitas pelaksanaan pengendalian intern serta membantu dalam meningkatkan volume penjualan. Dan penelitian yang dilakukan oleh Anif fitra isfiyanto (Tahun 2013) Menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan pada CV Metro kudus belum Terlaksana dengan baik. Belum bisa memberikan kontribusi yang besar untuk perusahaan,

Berdasarkan perbedaan penelitian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung”.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka rumusan masalah yang didapatkan yaitu antara lain:

1. Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung?
2. Bagaimana Penerapan Pengendalian Intern dalam penjualan Kredit Pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Bintang Jaya
2. Untuk mengetahui penerapan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada CV. Bintang Jaya.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi Akademisi
Diharapkan hasil penelitian ini bisa berkontribusi mengenai wawasan dan pandangan terhadap perkembangan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern.
2. Bagi Perusahaan
Diharapkan bisa menjadi masukan bagi perusahaan tentang pentingnya Sistem Informasi Akuntansi penjualan.

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Metode penelitian adalah suatu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada cirri-ciri keilmuan yaitu rasional, empiris, dan sistematis. Yang berarti bahwa metode penelitian merupakan suatu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.⁸ Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku yang diamati dari subyek itu sendiri.⁹

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan data informasi yang berdasarkan dengan kenyataan (fakta) yang diperoleh dilapangan.¹⁰ Penelitian deskriptif sendiri merupakan penelitian yang paling dasar. Ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena yang ada, baik fenomena ilmiah ataupun rekayasa manusia. Deskriptif kualitatif dalam penelitian ini digunakan untuk mengembangkan teori yang dibangun melalui data yang diperoleh di lapangan.

⁸ Darmadi, Hamid, *Metode Penelitian Pendidikan Dan Sosial*. Bandung : Alfabeta,2013), h.153

⁹ Arif Furchan, *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1992), h. 21

¹⁰ Suharsimi Ari Kunto, *Managemen Penelitian*, (Jakarta: PT. Renika Cipta, 1993), h.309

3. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini lokasi yang digunakan yaitu tempat dimana proses studi yang digunakan untuk memperoleh pemecahan masalah penelitian berlangsung. Penelitian ini dilaksanakan di CV Bintang Jaya Bandar Lampung yang beralamat di Jl. Soekarno Hatta No 116D Bandar Lampung. Tempat Penelitian ini digunakan untuk mendapatkan data, informasi, keterangan, dan hal-hal yang berkaitan dengan kepentingan penelitian.

4. Waktu Penelitian

Waktu Penelitian adalah jangka waktu yang digunakan untuk penelitian mulai dari penyusunan perencanaan proposal penelitian sampai pada menggandakan laporan hasil penelitian.”

5. Sumber Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh dari sumber pertama baik individu maupun perorangan. Data didapatkan langsung dari sumber atau objek utama, yang dihasilkan dari proses wawancara mendalam (indepth interview)¹¹. Peneliti melakukan wawancara dengan berdasarkan pada pedoman wawancara. Wawancara dengan menggunakan pedoman (*interview guide*) bertujuan agar wawancara yang lebih mendalam dan fokus pada permasalahan-

¹¹ Amirudin dan Zainal Azikin, *Pengantar Metode Penelitian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h.30

permasalahan yang akan diteliti. Biasanya pertanyaan pada pedoman wawancara yaitu pertanyaan yang detail, namun hanya garis besarnya mengenai informasi atau data yang diinginkan dari narasumber yang nantinya bisa disumbangkan dengan memperhatikan perkembangan konteks dan situasi wawancara.

b. Data Sekunder

Data Sekunder penelitian berasal dari dokumen-dokumen berupa rekaman, gambar, catatan atau foto dan hasil observasi yang berhubungan dengan fokus penelitian ini.¹²

6. Teknik Pengumpulan Data

Langkah dalam penelitian yang paling strategis adalah teknik pengumpulan data, karena memperoleh data merupakan tujuan utama dari penelitian.¹³ Usaha mengumpulkan data juga bisa diartikan prosedur pengumpulan. Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan peneliti yaitu:

1. Observasi

Teknik observasi yaitu peneliti secara sistematis melakukan pencatatan dan pengamatan langsung mengenai fenomena yang diselidiki. Penulis mengumpulkan data dalam penelitian ini dengan mengamati langsung penjualan kredit yang ada pada CV Bintang Jaya. Metode ini adalah metode pengumpulan data,

¹² Sugiyono, Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods), (Bandung: Alfabeta, 2012), h.326

¹³ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.224.

mencatat informasi yang disaksikan selama penelitian dan mencatat hal-hal yang diperlukan berkaitan dengan data yang diteliti.

2. Wawancara

Teknik wawancara ini yaitu teknik secara langsung dalam mendapatkan informasi melalui meminta keterangan kepada pihak pertama yang dianggap bisa memberi jawaban dan keterangan terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diberikan, hal ini dilakukan dengan mengadakan pembicaraan secara langsung dengan karyawan CV Bintang Jaya.

3. Dokumentasi

Dibutuhkan alat atau instrumen untuk pengambilan data dan dokumen pada tahap pengumpulan data melalui dokumentasi. Data dokumen bisa berupa gambar, foto, struktur organisasi, peta, catatan bersejarah, grafik dan lainnya. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data organisasi atau lembaga yang berkaitan dengan pengendalian intern penerimaan dan pengeluaran kas. Pengumpulan data dilakukan dengan melihat dokumen-dokumen yang digunakan.¹⁴

7. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian Teknik Pengumpulan Data adalah langkah yang paling strategis, hal tersebut dikarenakan mendapatkan data merupakan

¹⁴ Mukhtar, Bimbingan Skripsi, Tesis, dan artikel ilmiah. (Jakarta: Gaung Persada Press)

tujuan utama dari penelitian.¹⁵ Prosedur pengumpulan data dapat juga diartikan sebagai suatu usaha untuk mengumpulkan data. Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan peneliti yaitu:

1. Observasi

Teknik observasi yaitu peneliti secara sistematis melakukan pencatatan dan pengamatan langsung mengenai fenomena yang diselidiki. Penulis mengumpulkan data dalam penelitian ini dengan mengamati langsung penjualan kredit yang ada pada CV Bintang Jaya. Metode ini adalah metode pengumpulan data, mencatat informasi yang disaksikan selama penelitian dan mencatat hal-hal yang diperlukan berkaitan dengan data yang diteliti.

2. Wawancara

Teknik wawancara ini yaitu teknik secara langsung dalam mendapatkan informasi melalui meminta keterangan kepada pihak pertama yang dianggap bisa memberi jawaban dan keterangan terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diberikan, hal ini dilakukan dengan mengadakan pembicaraan secara langsung dengan karyawan CV Bintang Jaya.

3. Dokumentasi

Dibutuhkan alat atau instrument untuk pengambilan data dan dokumen pada tahap pengumpulan data melalui dokumentasi.

¹⁵ *Ibid*

Data dokumen bisa berupa gambar, foto, struktur organisasi, peta, catatan bersejarah, grafik dan lainnya. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data organisasi atau lembaga yang berkaitan dengan pengendalian intern penerimaan dan pengeluaran kas. Pengumpulan data dilakukan dengan melihat dokumen-dokumen yang digunakan.¹⁶

8. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses menyusun secara sistematis data yang sudah didapatkan dari hasil wawancara, observasi, studi dokumentasi dan catatan lapangan, dengan menyusun kedalam pola, mengorganisasikan data, memilih yang penting dan yang akan dipelajari, dan agar mudah dipahami diri sendiri dan orang lain maka dibuat kesimpulan.¹⁷ Dalam penelitian ini analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif. Tujuan dari analisis ini yaitu menggambarkan secara akurat, faktual dan sistematis tentang fakta dan hubungan antara fenomena yang di selidiki. Setelah data-data terkumpul maka selanjutnya dilakukan analisa.

Dalam penelitian kualitatif ini pada dasarnya menggunakan beberapa model teorisasi, yaitu sebagai berikut:

1. Teorisasi deduktif

Model deduktif atau deduksi, dimana teori masih menjadi alat penelitian sejak memilih dan menemukan masalah, membangun

¹⁶ Mukhtar, Bimbingan Skripsi, Tesis, dan artikel ilmiah. (Jakarta: Gaung Persada Press)

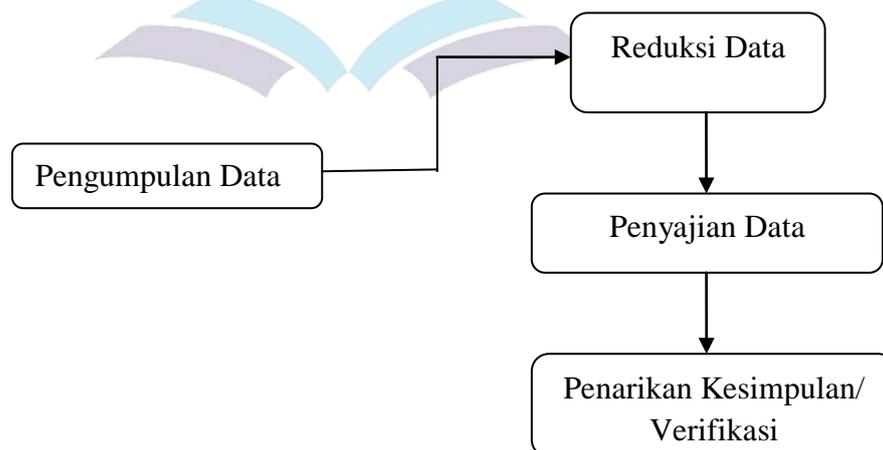
¹⁷ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h.244

hipotesis maupun melakukan pengamatan di lapangan sampai dengan menguji data. Model penggunaan teori inilah yang biasa dilakukan pada penelitian deskriptif kualitatif.¹⁸

2. Penelitian induktif

Melakukan teorisasi dengan model induktif selain berbeda, juga bertolak belakang dari teorisasi dengan model induksi deduktif. Perbedaan utamanya adalah cara pandang terhadap teori, dimana teorisasi deduktif menggunakan teori sebagai pijakan awal melakukan teorisasi, sedangkan teorisasi deduktif menggunakan data sebagai pijakan awal melakukan penelitian, bahkan dalam format induktif, tidak mengenal teorisasi sama sekali. Artinya, teori dan teorisasi bukan hal yang penting untuk dilakukan. Sebaliknya data adalah segala-galanya untuk memulai sebuah penelitian.¹⁹

Analisis data kualitatif :



Gambar 1.1 analisis data kualitatif

¹⁸ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 27

¹⁹ *Ibid* h.31

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data yaitu mengumpulkan data di lokasi penelitian dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat dan untuk menentukan fokus serta pendalaman data pada proses pengumpulan data berikutnya

2. Reduksi data

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang mengarahkan, menggolongkan, menajamkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data sedemikian rupa sehingga diperoleh kesimpulan akhir dan diverifikasi.⁷

3. Penyajian Data

Penyajian data merupakan suatu rakitan organisasi informasi, deskripsi dalam bentuk narasi yang memungkinkan terjadinya penarikan kesimpulan. Penyajian data merupakan rakitan kalimat yang disusun secara logis dan sistematis, sehingga apabila dibaca akan mudah dipahami berbagai hal yang terjadi dan memungkinkan peneliti untuk berbuat sesuatu pada analisis ataupun tindakan berdasarkan pemahaman tersebut.

4. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi

Menarik Kesimpulan atau Verifikasi Sejak awal pengumpulan data, peneliti sudah harus memahami apa arti berbagai hal yang ditemui. Simpulan perlu diverifikasi agar cukup mantap dan benar-

benar bisa dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu perlu dilakukan aktivitas pengulangan untuk tujuan penentapan, penelusuran data kembali dengan cepat.²⁰



²⁰ *Ibid*

BAB II KAJIAN TEORI

A. Sistem Informasi Akuntansi

1. Pengertian Sistem dan Karakteristik Sistem

Sistem adalah sesuatu yang memiliki bagian yang paling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tahapan-tahapan, yaitu *input*, *processing*, dan *output*.²¹ Sistem (*system*) adalah merupakan serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan. Sebagian besar sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil mendukung sistem yang lebih besar.²²

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem terdiri dari berbagai unsur-unsur. Sistem yang saling keterkaitan dan bekerjasama dalam mencapai suatu tujuan tertentu yang telah dipersiapkan sebelumnya.

Karakteristik atau sifat-sifat dari suatu sistem adalah ²³:

1. Komponen sistem

Yaitu terdiri dari komponen-komponen yang saling berkaitan dan berinteraksi yang bisa berupa suatu subsistem atau bagian-bagian yang ada pada sistem. Setiap subsistem memiliki sifat-sifat dari

²¹ Widyanto, Nugroho, Sistem Informasi Akuntansi (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 1.

²² Marshall B. Romney, Paul John Steinbart, *Sistem Informasi Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), h. 3.

²³ Ulfa Faida, (2016) "*Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit pada pt. Tiga Serangkai*", Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta

sistem untuk menjalankan suatu fungsi-fungsi tertentu dan mempengaruhi proses sistem secara keseluruhan.

2. Batas Sistem

Batas sistem adalah suatu penghalang atau yang bisa membatasi suatu sistem dengan sistem lainnya atau bersama lingkungan luarnya.

3. Lingkungan Luar Sistem

Lingkungan Luar Sistem adalah sesuatu yang terjadi diluar batas dari sistem yang bisa mempengaruhi operasi sistem. Yang akan berpengaruh baik berpengaruh dalam hal positif ataupun negatif.

4. Penghubung Sistem

Penghubung Sistem adalah merupakan hal yang penting dari suatu sistem, dengan tidak adanya penghubung, sistem hanya berisi subsistem-subsistem yang berdiri sendiri tanpa berkaitan. Media penghubung antar subsistem lainnya yaitu media penghubung.

5. Masukan Sistem (*Input*)

Masukan Sistem (*Input*) adalah suatu energy atau kekuatan yang dimasukan ke dalam suatu sistem. Terdapat dua jenis masukan yaitu masukan perawatan dan masukan sinyal.

6. Pengolahan Sistem

Pengolahan sistem adalah sesuatu dari bagian pengolahan yang dapat merubah input menjadi output

7. Keluaran Sistem (*Process*)

Keluaran Sistem adalah sesuatu dari bagian pengolahan sistem dan pengklasifikasian masukan menjadi keluaran

8. Sasaran atau Tujuan (*Goal*)

Sasaran atau Tujuan adalah suatu sistem yang bisa dikatakan berhasil apabila mengenai sasaran atau tujuannya. Sasaran sistem dapat menentukan masukan yang dibutuhkan dan keluaran yang bisa dikatakan berhasil jika mengenai sasaran dan tujuan

2. Pengertian Informasi

Pada zaman moderern saat ini informasi merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan, agar perusahaan dapat terus berkembang dan semakin maju, sehingga dibutuhkan sebuah informasi yang baik. Perusahaan harus memperhatikan dan membuat informasi yang baik dan benar untuk pihak internal maupun pihak eksternal di lingkungan kerja perusahaan. Sebuah informasi yang baik menjadi keharusan yang digunakan perusahaan karena tanpa sebuah informasi perusahaan tidak dapat berjalan dengan lancar dalam setiap pengambilan keputusan dan tidak akurat sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya di lapangan.

Informasi adalah sebuah data yang bermanfaat untuk dioleh sehingga bisa dijadikan suatu dasar untuk pengambilan keputusan yang

baik dan benar.²⁴ Informasi adalah data yang sudah dikelola dan diproses untuk memberikan sebuah arti dengan memperbaiki proses pengambilan keputusan, dengan perannya pengguna dapat membuat sebuah keputusan yang lebih baik lagi sebagai kualitas dan kuantitas dari peningkatan informasi.²⁵ Keputusan yang diambil oleh manajemen didukung oleh adanya sebuah informasi. Untuk setiap tiap-tiap tingkatan manajemen dengan aktivitas atau kegiatan yang berbeda, maka dibutuhkan sebuah informasi dengan karakteristik yang berbeda pula.

Dalam mengembangkan sejumlah sistem-sistem pendukung sebuah penciptaan dari suatu informasi yang efektif membutuhkan suatu pengorganisasian. Informasi terdapat dari data yang telah diambil kembali, diproses atau sebaliknya, dipergunakan untuk tujuan informatif atau kesimpulan atau sebuah argumentasi atau sebagai dasar dalam mengambil sebuah keputusan atau kebijakan. Informasi yang baik dan berkuwalitas dapat menghasilkan keputusan yang baik.

Namun demikian ada batasan jumlah informasi yang dapat diserap dan diproses oleh otak manusia. Kelebihan informasi terjadi ketika batasan tersebut terlewati, yang mengakibatkan penurunan kualitas dalam pengambilan keputusan dan meningkatkan biaya penyedia informasi. Perancang sistem informasi menggunakan teknologi

²⁴ George H. Bodnar, William S. Hopwood, Sistem Informasi Akuntansi, Buku Satu, (Jakarta: Salemba Empat, 1996) h.1

²⁵ Romney, Steinbart, *Accounting Information System*, (Jakarta : Salemba Empat, 2014), h. 4

informasi untuk membantu mengambil keputusan menyaring dan meringkas informasi secara efektif.

Beberapa karakteristik yang membuat suatu informasi berguna dan berarti antara lain²⁶ :

1. Relevan

Relevan adalah meningkatkan pengambilan kebijakan, mengurangi ketidakpastian, serta menegaskan atau memperbaiki ekspektasi sebelumnya.

2. *Reliable*

Reliable adalah kebebasan dari sebuah kesalahan bias dan menyajikan peristiwa atau aktivitas organisasi secara akurat.

3. Lengkap

Lengkap adalah tidak menghapus atau menghilangkan aspek penting dari suatu peristiwa atau aktivitas yang diukur.

4. Tepat Waktu

Tepat Waktu adalah diberikan pada waktu yang tepat bagi pengambil kebijakan dalam mengambil sebuah kebijakan atau keputusan.

5. Dapat dipahami

Dapat dipahami adalah penyajiannya dalam bentuk format yang bisa dipahami dan jelas.

²⁶ Marshall B. Romney, Paul John Stenbairt, *Op.Cit.* h.4-5

6. Dapat diverifikasi

Dapat diverifikasi adalah dua orang yang independen berpengalaman, berpengetahuan pada bidangnya dan masing-masing menghasilkan informasi yang sama.

7. Dapat diakses

Dapat diakses adalah ketersediaan untuk pengguna ketika mereka membutuhkannya dan dalam format yang dapat digunakan.

3. Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan sebagai suatu kesatuan pengorganisasian peralatan yang menginput, mengatur, mengumpulkan, melaporkan, mengontrol, menyimpan dan memproses informasi untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada pengguna.²⁷

4. Akuntansi

Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang benar, jelas, dan tegas bagi semua yang menggunakan informasi tersebut.²⁸

Akuntansi yaitu suatu sistem informasi karena sudah melalui banyak proses data transaksi yang menjadikan sebuah informasi dapat

²⁷ Hall A. James, *Accounting Information System* (Jakarta : Salemba Empat, 2001), h,7

²⁸ Soermaso, S.R. *Pengantar Akuntansi*. (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h.3

dipergunakan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen dalam mengambil keputusan.²⁹

Dari definisi diatas bisadiambil kesimpulan bahwa akuntansi merupakan sistem informasi yang sangat bermanfaat untuk Manajer dalam suatu perusahaan mengambil sebuah kebijakan atau keputusan.

5. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah kumpulan dari sumber-sumber daya berbagai macam orang-orang dan peralatan, dirancang untuk mengubah data ekonomi kedalam informasi yang berguna.³⁰

Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu subsistem dari Sistem Informasi Manajemen yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan, juga informasi lain yang diperoleh dari pengolahan rutin atas transaksi akuntansi.³¹

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem Informasi Akuntansi sangat berguna membantu pihak perusahaan baik pihak internal maupun eksternal karena semua komponen perusahaan yang mendukung kegiatan operasional perusahaan dengan mengumpulkan, mengidentifikasi, mengolah, menganalisis dan mengkomunikasikan data-data transaksi yang menjadi informasi keuangan dalam perusahaan tersebut.

²⁹ Caturida. *Peran Akuntan Dalam Sistem Informasi Akuntansi*. (Jakarta : Media Akuntansi, 2002), h.13

³⁰ Jogiyanto. Dr.. *Sistem Informasi Berbasis Komputer* . (Yogyakarta : BPFT, 2000), h.49

³¹ Dasaratha V.Rama, Frederick L. Jones. *Sistem Informasi Akuntansi*. (Jakarta : Salemba Empat, 2011), h. 6

Manajer perusahaan dalam mengelola usahanya membutuhkan informasi akuntansi. Informasi yang dihasilkan dari sistem akuntansi. Selain dari sistem yang berpengaruh dalam jalannya dan berkembangnya perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan adalah sistem akuntansi penjualan.

Untuk menentukan sebuah sistem Informasi Akuntansi tahap awal yang harus dikerjakan adalah mengetahui aktivitas bisnis yang akan dijalankan oleh sebuah organisasi atau perusahaan dalam menentukan keputusan melaksanakan aktivitas bisnis tersebut.

Kegiatan yang dilakukan perusahaan terdapat siklus-siklus transaksi yaitu³²:

1. Siklus Pendapatan

Mencakup transaksi penjualan barang dan jasa dan penerimaan kas dari hasil penjualan tersebut.

2. Siklus pengeluaran

Mencakup transaksi pembelian barang dan jasa dan pengeluaran kas atas pembayaran dari sebuah pembelian tersebut.

3. Siklus Sumber Daya Manusia

Mencakup keseluruhan yang berhubungan dengan pelatihan, penempatan, dan pembayaran gaji karyawan.

³² Marshall. B. Romney, Paul John Steinbart, *Op. Cit.* h.14

4. Siklus Keuangan

Mencakup semua transaksi yang berkaitan dengan investasi modal, peminjaman uang, pembayaran deviden dan bunga serta pelunasan pinjaman.

5. Siklus Buku Besar

Mencakup semua aktivitas yang berhubungan dengan penyusunan laporan keuangan.

Untuk mengidentifikasi data yang harus dikumpulkan pada setiap transaksi, perusahaan bisa menggunakan pengetahuan tentang siklus transaksi.

Sistem Informasi Akuntansi dapat membantu meningkatkan pengambilan keputusan dengan cara-cara³³ :

1. Dapat mengidentifikasi situasi yang memerlukan tindakan Manajemen.
2. Dapat mengurangi ketidakpastian dan memberikan dasar untuk memilih diantara alternatif tindakan.
3. Dapat menyimpan informasi mengenai hasil keputusan
4. Dapat memberikan informasi yang akurat dengan tepat waktu.
5. Dapat menganalisis data penjualan.

Manfaat penyusunan Sistem Informasi Akuntansi³⁴ :

³³ Marshall B. Romney. Paul John Steinbart, *Op. Cit.* h.12

³⁴ Wikinson J. E; M K Carullo; V. Raval; Bornard W. *Accounting Information System* (USA 2000), h. 10-12

1. Pengumpulan data

Meliputi tahap-tahap pengungkapan data transaksi dan untuk menjamin kebenaran dan kelengkapan data tersebut.

2. Proses Data

Mengolah masukan-masukan (*Input*) menjadi keluaran-keluaran (*Output*)

3. Manajemen Data

Tahap-tahap menumpukan, pembaharuan dan pengambilan kembali.

4. Pengendalian Data

5. Fungsi pengendalian data memiliki tujuan :

1. Menjaga asset perusahaan
2. Menjamin data yang akurat dan lengkap

6. Penggunaan Sistem Informasi untuk menaikkan nilai bagi bisnis.

Suatu Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah kegiatan pendukung yang bisa digunakan dalam melaksanakan kegiatan utama secara lebih efisien dan efektif.

Terdapat enam komponen-komponen dalam sistem informasi akuntansi yaitu³⁵:

1. *Procedure*
2. *People*

³⁵ Marshall. B Romney, Paul John Steinbart, *Op. Cit.* h, 13

3. Data
4. *Information technology infrastructure.*
5. *Software*
6. Pengendalian Internal

Perkembangan teknologi, pada bidang komputerisasi saat ini semakin maju dan semakin inovasi baik dalam pengembangan perangkat keras maupun lunak. Oleh karenanya dengan perkembangan tersebut sangat membawa dampak yang cukup berarti dalam perkembangan sistem informasi akuntansi saat ini. Dimana semua proses dilakukan dengan cepat dan efisien.

Dalam memenuhi fungsi dari bisnis Sistem Informasi Akuntansi memiliki fungsi penting³⁶ :

1. Mengumpulkan dan mempersiapkan data seperti sumber daya, aktivitas, dan personel organisasi. Organisasi mempunyai sejumlah proses bisnis, contohnya melakukan penjualan atau pembelian bahan baku yang sering diulang.
2. Merubah data menjadi sebuah informasi agar manajemen bisa berencana, menilai, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan personel.
3. Memberikan pengendalian yang memadai dalam mengamankan asset dan data organisasi.

³⁶ Marshall. B Romney, Paul John Stenbart, *Op. Cit.* h. 11

Sistem Informasi Akuntansi yang baik akan memiliki keuntungan untuk organisasi dengan³⁷:

1. Dapat Mengurangi biaya produk atau jasa dengan meningkatkan kualitas produk.
2. Dapat menambah efisiensi
3. Dapat memberikan pengetahuan, dengan memberikan informasi yang tepat sebagai perbaikan dalam mengambil sebuah keputusan.
4. Dapat menambah kemajuan kompetitif perusahaan.
5. Komunikasi dapat berjalan dengan baik.
6. Struktur pengendalian internal dapat meningkat.
7. Pengambilan keputusan dapat meningkat lebih baik.

6. Penggunaan Komputer pada sistem Informasi Akuntansi

Kemajuan teknologi dalam komputerisasi saat ini begitu pesat dalam dunia informasi. Hal ini mengakibatkan sebuah perusahaan haruslah sudah dapat mengikuti perkembangan dari sebuah kemajuan teknologi. Perusahaan harus memiliki peralatan yang mendukung akan kemajuan dari aktivitas diperusahaannya. Peralatan yang dibutuhkan saat ini menuntut perusahaan memiliki peralatan yang modern untuk bisa mengolah data-data perusahaan untuk bisa mendukung aktivitas dari perusahaan.

Teknologi komputerisasi merupakan wujud perkembangan teknologi informasi. Yang sangat bermanfaat untuk bisa mendapatkan

³⁷ Wilkinson, *Op. Cit.* h.10-12

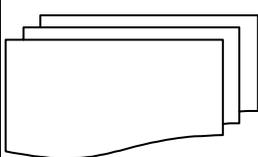
informasi secara efektif dan efisien. komputer adalah suatu alat dimana memiliki berbagai sistem di dalamnya terdiri berbagai macam komponen.

7. Bagan Alir (*Flowcharts*)

Bagan alir merupakan teknik analisis yang digunakan untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas, tepat, dan logis. Bagan alir menggunakan serangkaian symbol standar untuk menguraikan prosedur pengolahan transaksi yang digunakan oleh sebuah perusahaan, sekaligus menguraikan aliran data dalam sebuah sistem. Bentuk simbol menunjukkan dan menguraikan kegiatan yang dilaksanakan, menunjukkan *input*, *output*, pemrosesan, dan media penyimpanan.³⁸

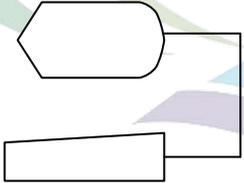
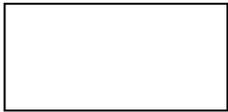
Berikut ini menunjukkan simbol bagan alir dan penjelasannya :

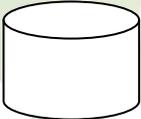
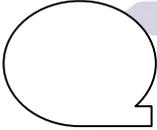
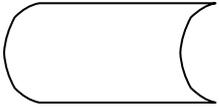
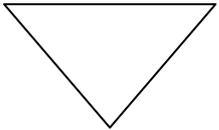
Table 2.1 Simbol Bagan Alir (*Flowchart*)

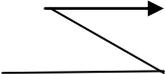
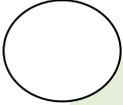
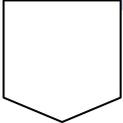
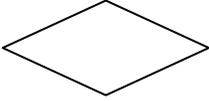
Simbol	Nama	Penjelasan
Simbol-simbol input/output		
	Dokumen	Sebuah dokumen atau laporan; dokumen dapat dibuat dengan tangan atau cetak oleh computer
	Dokumen Rangkap	Di gambarkan,dengan menumpuk simbol dokumen

³⁸ Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta : UPP YKPN,2014), h.69-70

	<i>Input/output</i> , jurnal/Buku Besar	Digunakan, untuk menggambarkan berbagai media input/output dalam sebuah bagan alir program. Menggambarkan jurnal dan buku besar dalam bagan alir dokumen
	Tampilan	Informasi ditampilkan oleh alat output on-line seperti terminal CRT atau monitor computer PC
	Pemasukan Data Online	Entri data oleh alat on-line seperti terminal CRT atau computer pribadi

Simbol-simbol <i>input/Output</i>		
	Terminal CRT, Komputer pribadi	Simbol tampilan dan entri data digunakan bersama-sama untuk menggambarkan terminal CRT dan komputer pribadi
Simbol-simbol pemrosesan		
	Pemrosesan computer	Sebuah fungsi pemrosesan yang dilaksanakan oleh komputer biasanya menghasilkan perubahan terhadap data atau informasi

	Kegiatan manual	Sebuah kegiatan yang dilakukan secara manual. Seperti menerima order pembeli, mengisi formulir, membandingkan, memeriksa, dan berbagai jenis kegiatan lain.
	Kegiatan pemasukan data Off-lina	Sebuah kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan alat pemasukan data off-line (entri data disket, register kas)
	Disk bermagnet	Data disimpan secara permanen pada disk bermagnet, digunakan untuk menyimbolkan <i>file</i> induk (master file)
	Pita bermagnet	Data disimpan dalam sebuah pita bermagnet
	Penyimpanan on-line	Data disimpan sementara dalam <i>file on-line</i> dalam sebuah medis <i>direct access</i> seperti disket
	Arsip	Arsip dokumen untuk menyimpan dokumen-dokumen, didalamnya menunjukkan cara pengurutan arsip : N = Sesuai nomor urut

		A = Sesuai abjad T = Sesuai tanggal
Simbol-simbol Arus dan Simbol Lain-lain		
	Arus dokumen atau pemrosesan	Arah arus dokumen atau pemrosesan data
	Hubungan komunikasi	Transmisi data dari sebuah lokasi ke lokasi lain melalui saluran komunikasi
	Penghubung dalam sebuah halaman	Menghubungkan bagan alir dalam sebuah halaman yang sama. Penggunaan simbol ini untuk menghindari terlalu banyak anak panah yang melintang dan membingungkan.
	Penghubung pada halaman berbeda	Menghubungkan bagan alir yang berbeda pada halaman yang berbeda.
	Terminal	Digunakan untuk memulai, mengakhiri, atau titik henti dalam sebuah proses atau program, juga digunakan untuk menunjukkan pihak eksternal
	Keputusan	Sebuah tahap pembuatan keputusan, digunakan untuk bagan

		alir program komputer untuk menunjukkan cabang bagi alternative cara.
--	--	---

Sumber, Krismiaji 2014

8. Pengertian Penjualan Dan Penjualan Dalam Perspektif Islam

1) Penjualan

Pengertian penjualan

Penjualan adalah sebuah kebutuhan antara pembeli dan penjual yang saling membutuhkan, melalui proses pertukaran dan kepentingan.³⁹ Jadi penjualan merupakan kegiatan antara individu satu dengan individu lain yang saling berinteraksi dan bertransaksi dengan menggunakan alat tukar baik untuk penjualan maupun pembeli.

2) Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Penjualan memiliki banyak aktivitas yang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas dari perusahaan. Faktor-faktor tersebut adalah⁴⁰:

1. Kondisi dan kemampuan penjualan

Penjual harus meyakinkan pembeli atas barang yang dijualnya

2. Kondisi pasar

Kondisi pasar dapat mempengaruhi tingkat penjualan

³⁹ Winardi, *Ilmu Dan Seni Menjual*, (Bandung : Nova, 1998), h. 30

⁴⁰ Basu swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 1999), h. 406

3. Modal

Modal dapat mempermudah dalam promosi suatu barang yang akan dijual

4. Kondisi organisasi perusahaan

Perusahaan harus mempunyai karyawan yang ahli dalam bidangnya.

3) Macam-macam transaksi penjualan

Penjualan memiliki beberapa macam transaksi dalam penjualan ⁴¹ :

1. Penjualan Secara Tunai

Penjualan yang dilakukan secara *cash* atau kontan.

2. Penjualan Secara Kredit

Penjualan yang dilakukan secara tenggang waktu yang telah ditentukan. Pembayaran yang bisa diangsur sesuai kesepakatan.

3. Penjualan Secara Tender

Penjualan yang dilakukan melalui prosedur dan aturan tender

4. Penjualan Secara Ekspor

Penjualan yang dilakukan dari dalam negeri dijual dan dikirimkan ke luar negeri.

5. Kongsinasi

Penjualan yang dilakukan dengan penitipan barang kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

⁴¹ Midjan. *Loc. cit*

6. Penjualan Secara Grosir

Penjualan yang dilakukan tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

Dokumen yang digunakan dalam penjualan adalah ⁴²:

1. Order Penjualan Barang Dagang (*Sales Order*)
2. Nota Penjualan
3. Perintah Serah Terima Barang (*Delivery Order*)
4. Faktur Penjualan (*Invoice*)
5. Surat Pengiriman barang (*Shipping Slip*)
6. Jurnal Penjualan (*Sales Journal*)
8. Bagian-bagian Penjualan

Beberapa bagian dalam sistem penjualan yaitu ⁴³:

1. Bagian Penjualan

Merupakan bagian penjualan yang menerima surat pesanan dari pihak pembeli dan membuat surat order penjualan atas barang yang dipesan tersebut.

2. Bagian Kredit

Adalah atas dasar surat pesanan dari pihak pembeli yang diterima pada bagian penjualan, bagian ini mengontrol data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan kemudian memeriksanya ke bagian gudang.

⁴² Midjan, *Op. Cit.* h.183

⁴³ Krismiaji, *Op. Cit.* h. 275

3. Bagian Gudang

Adalah bagian yang bertugas dan bertanggung jawab untuk menyimpan persediaan barang dagangan kemudian mempersiapkan barang dagangan yang akan dikirimkan kepada pembeli

4. Bagian Pengiriman

Adalah bagian yang bertugas mengirimkan surat order penjualan dan berlanjut pada pembuatan surat nota pengiriman atas barang yang dipesan.

5. Bagian Penagihan

Adalah yang bertugas untuk membuat faktur penjualan dan didistribusikan:

- 1) Kepada pelanggan yaitu rangkap satu (asli)
- 2) Kepada bagian piutang yaitu rangkap kedua
- 3) Diarsipkan berdasarkan nomor urut bersamaan dengan surat order penjualan yaitu rangkap ketiga.

Kesimpulan dari penjelasan diatas bahwa, Bagian Penjualan Bagian Kredit, Bagian Gudang, Bagian Pengiriman, dan Bagian Penagihan merupakan bagian-bagian dari penjualan.

4) Penjualan Dalam Perspektif Islam

Islam adalah agama yang mempunyai ajaran yang komprehensif dan universal. Yang berarti bahwa komprehensif merupakan syari'ah Islam yang merangkup seluruh aspek kehidupan. Baik ritual maupun sosial ekonomi (Muamalah). Dan universal

bermakna bahwa syari'at islam dapat dikondisikan, diterapkan pada setiap waktu dan tempat sampai tiba hari akhir. Sistem perekonomian islam pada saat ini dikenal dengan fiqh mu'amalah. Fiqh mu'amalah merupakan aturan-aturan (hukum) Allah yang diberikan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan duniawi social kemasyarakatan.⁴⁴ Aktivitas penjualan atau perdagangan dalam pandangan islam mempunyai aspek kehidupan yang dikelompokkan ke dalam bidang mu'amalah.⁴⁵

Dalam agama Islam penjualan merupakan pertukaran, dimana pertukaran tersebut memiliki arti menyerahkan suatu barang sebagai alat tukar dengan barang lain, dan bisa juga pertukaran dari suatu barang lainnya, atau barang ditukar dengan uang, ada pula *saling barter* atau tukar menukar yaitu perdagangan secara komersial yang mencakup semua penyerahan satu barang untuk memperoleh barang lainnya . sedangkan jual beli menurut syara merupakan alat tukar menukar suatu barang atau benda yang memiliki nilai secara ridha di antara para pihak.

Aktivitas Penjualan atau perdagangan dari perspektif agama dapat dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah tertulis oleh agama bernilai suatu ibadah. Selain mendapatkan ketentuan-ketentuan material untuk memenuhi kebutuhan ekonomi secara langsung dapat pula mendekatkan diri kepada Allah SWT .

⁴⁴ Rachmat syafe'I, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2004), h.15

⁴⁵ Masyhuri, *Sistem Perdagangan Dalam Islam*, (Jakarta : Pusat Pendidikan Ekonomi, LIPI, 2005), h.1

Mencari rizki Allah dengan berusaha merupakan suatu perbuatan yang baik dalam perdagangan islam. Contoh bentuk perdagangan Islam adalah jual beli, berniaga atau berdagang. Bahkan Nabi Muhammad ketika beliau masih muda merupakan seorang pedagang. Rasul menjual barang dagangan milik seorang pemilik barang dagang yang sangat kaya, yaitu khodijah. Dengan kejujuran dan sebuah keberhasilan Nabi, dibuktikan dengan tertariknya sang pemilik modal sampai menjadi istrinya, yaitu khodijah.

Aktivitas jual beli telah dianjurkan di dalam Al-Qur'an Surah AL-Baqarah ayat 198 yaitu sebagai berikut :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ.....

Artinya

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki atas hasil perniagaan) dari Tuhanmu. (Q.S : AL-Baqarah : 198)

Penjelasan dari Al-qur'an surah AL-Baqarah ayat 198 di atas bahwa Allah SWT telah member tahu untuk setiap manusia dapat mencari rezki dengan cara perniagaan atau berdagang.

5) Pengertian Jual Beli Dalam Islam

Jual beli dalam bahasa Arab yaitu *al-ba'i* yang artinya menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lainnya. *Al-ba'i* dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian dari lawannya, yaitu *asy-syira* (beli). Dengan demikian kata *al-ba'i* bermakna jual dan

sekaigus bermakna beli.⁴⁶ Disimpulkan bahwa pengertian jual beli adalah tukar menukar barang atau benda yang memiliki nilai secara ridha diantara kedua belah pihak.

6) Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli adalah aktivitas yang diperbolehkan, adapun dasar hukumnya adalah : Surah AL-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... ﴿٢٧٥﴾

Artinya

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

(Q.S:AL-Baqarah :275)

Arti ayat tersebut adalah Allah menghalalkan dan memperbolehkan jual beli dan mengharamkan riba, riba yang dimaksud adalah penambahan dalam jual beli dimana penambahan tersebut harus dilakukan secara adil agar seimbang dan kedua belah pihak telah sama-sama bersepakat atas pembayaran jual beli tersebut.

Terdapat dalam surah AL-Baqarah ayat 282 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ

⁴⁶ Abdul Aziz Dahlan, Ensiklopedia Hukum Islam, (Jakarta : PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996), h.827

اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ

شَيْئًا.... 

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun dari pada hutangnya. (Q.S:AL-Baqarah:282)

Dalam Islam perniagaan sudah jelas diperbolehkan sesuai dengan syariat islam. Selain dari Al-qur'an Allah SWT menjelaskan mengenai perniagaan dalam hadits.

Hadits Jabir bin Abdullah

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ ، قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ : رَحِمَ اللَّهُ عَبْدًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ ، سَمَحًا إِذَا اشْتَرَى ، سَمَحًا إِذَا اقْتَضَى. (رواه البخاري)

Artinya :*Dari Jabir bin Abdillah, ia berkata, "Rasulullah SAW bersabda,"Allah akan merahmati seorang hamba yang berlaku toleran dalam berdagang, atau toleran saat membeli, dan toleran saat mengadili (menuntut haknya). (HR. Bukhari: Hadist ini shohih).*⁴⁷

Berdasarkan ayat Al-qur'an dan hadist tersebut bahwa jual beli adalah pekerjaan yang halal dan mulia, ulama-ulama telah sepakat bahwa

⁴⁷ Muhammad Ibnu Ismail Abu Abdillah Bukhari Al Ja'afani, Sahih Bukhari, (Bairut : Dar Ibnu Kasir, 1997), h.319

jual beli diperbolehkan karena manusia tidak akan bisa mencukupi segala kebutuhan hidupnya tanpa bantuan dari orang lain atau pihak-pihak lain tetapi bantuan atau barang yang dimiliki oleh orang lain haruslah diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁴⁸

9. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu perusahaan sangat dibutuhkan. Dalam mengelola usahanya manajer membutuhkannya. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk merubah data-data penjualan menjadi sebuah informasi yang bermanfaat. Tujuan dari sistem Informasi Akuntansi Penjualan ialah mengumpulkan data transaksi penjualan untuk memprosesnya menjadi suatu informasi. Berdasarkan hal tersebut bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan suatu kebutuhan bagi perusahaan dimana terdapat komponen-komponen dalam mengelompokan, mengolah, menganalisis suatu data dari penjualan yang memanfaatkan teknologi komputer agar mendapatkan informasi penjualan dalam pengambilan keputusan baik masa sekarang ataupun masa yang akan datang.⁴⁹

1) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah suatu proses pengelolaan data penjualan tunai untuk menghasilkan informasi yang

⁴⁸ Rachmat Syafe'I, Fiqih Muamalah (Bandung : Pustaka Setia, 2001), h.75

⁴⁹ Bodnar, G H. *Op.Cit.* h.7

berguna. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai bisa dikatakan baik adalah apabila dalam mengidentifikasi, menganalisis, memproses data dapat berjalan baik jika dapat bekerja secara efisien tepat waktu dan menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan.⁵⁰

2) Fungsi yang terkait penjualan tunai

Fungsi yang ada pada sistem informasi penjualan tunai adalah :⁵¹

1. Fungsi Penjualan

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan secara tunai, dan memberikan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke pada fungsi kas.

2. Fungsi Kas

Fungsi tersebut bertanggung jawab kepada penerima kas dari pembeli

3. Fungsi Gudang

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mempersiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, dan menyerahkan barang tersebut kepada fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk membungkus barang dan memberikan kepada pembeli yang sudah membayar barang yang telah dipesan tersebut.

⁵⁰ Krismiaji, *Op.Cit.* h.4

⁵¹ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat, 2001), h. 462

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk mencatat segala transaksi penjualan, penerimaan kas, dan membuat laporan penjualan.

10) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki tagihan kepada pembeli tersebut.⁵²

Fungsi yang terkait penjualan kredit adalah⁵³ :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi tersebut bertanggung jawab atas penerimaan surat order pembeli, dan mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi Kredit

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyediakan barang yang dipesan oleh pembeli.

⁵² *Ibid*, h.210

⁵³ *Ibid*, h.211-213

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk memberikan barang atas dasar surat order pengiriman yang telah diterima dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi tersebut bertanggung jawab untuk menyiapkan dan mengirim faktur penjualan kepada konsumen, dan menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan.

10. Dokumen Yang Digunakan Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan kredit dokumen-dokumen yang digunakan yaitu sebagai berikut⁵⁴ :

1. Surat Order Pengiriman

Dokumen pokok yang memproses penjualan kredit untuk pelanggan.

2. Faktur Penjualan dan tembusannya

Dokumen ini dimanfaatkan untuk mendapatkan status kredit pelanggan dan untuk mencatat adanya piutang.

⁵⁴ *Ibid*, 214

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini merupakan pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4. Bukti Memorial

Dokumen ini merupakan sumber untuk mencatat ke dalam jurnal umum. Dalam penjualan kredit bukti memorial merupakan dokumen untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

11. Catatan Akuntansi Yang Digunakan Penjualan Kredit

Catatan Akuntansi yang digunakan pada sistem akuntansi penjualan kredit adalah⁵⁵ :

1. Jurnal penjualan

Catatan akuntansi tersebut digunakan untuk mencatat transaksi-transaksi penjualan, baik secara tunai ataupun kredit.

2. Kartu Piutang

Catatan akuntansi tersebut adalah buku pembantu yang isinya adalah rincian mutasi perusahaan kepada setiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi tersebut adalah buku pembantu yang isinya adalah rincian mutasi pada jenis persediaan.

⁵⁵ *Ibid*, 218

4. Kartu Gudang

Catatan tersebut diadakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang telah disiapkan digudang.

5. Jurnal Umum

Catatan Akuntansi tersebut dipakai untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

12. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Pada Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut⁵⁶:

1. Prosedur order penjualan

Dari prosedur penjualan ini, manfaat penjualan ialah menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan selanjutnya membuat surat order pengiriman kemudian mengirim kepada berbagai fungsi lain untuk kemungkinan fungsi tersebut dapat memberikan kontribusi untuk melayani order dari pembeli.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Dari prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit pada konsumen tertentu dari fungsi kredit.

⁵⁶ *Ibid*, h.219-220

3. Prosedur Pengiriman

Dari prosedur ini, fungsi pengiriman dapat mengirimkan barang kepada konsumen sesuai dengan informasi yang tercatat dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Dari prosedur ini, fungsi penagihan untuk membuat faktur penjualan dan dikirimkan kepada konsumen.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Dari prosedur ini, fungsi dari akuntansi untuk mencatat tembusan faktur penjualan ke piutang atau metode pencatatan tertentu, menyimpan dokumen tembusan sesuai dengan abjad yang berfungsi untuk catatan piutang

6. Prosedur Distribusi Penjualan

Dari prosedur ini, fungsi akuntansi yaitu mendistribusikan data penjualan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen.

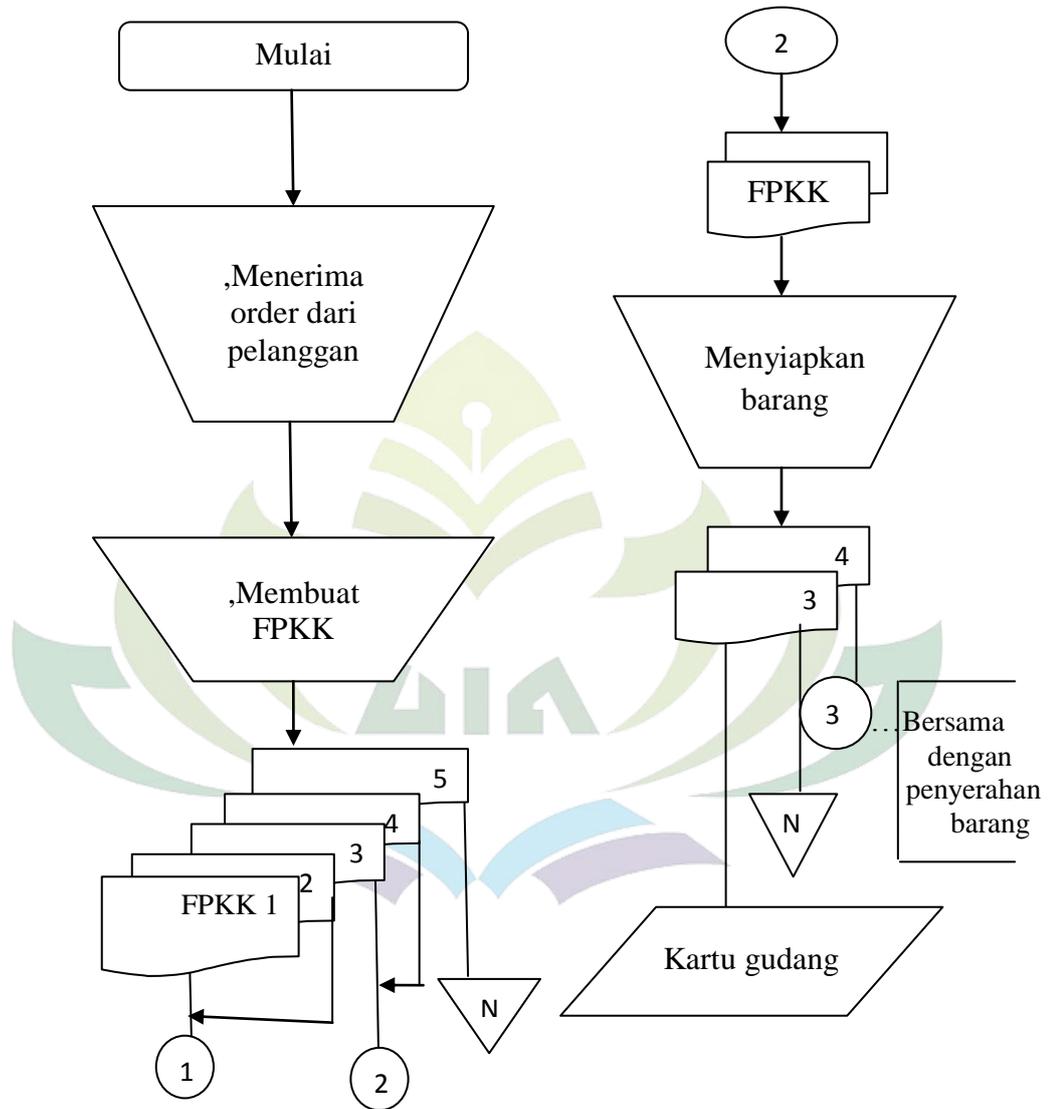
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dari prosedur ini, fungsi akuntansi untuk mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual pada suatu periode akuntansi tertentu.⁵⁷

⁵⁷ *Ibid*,h. 210-220

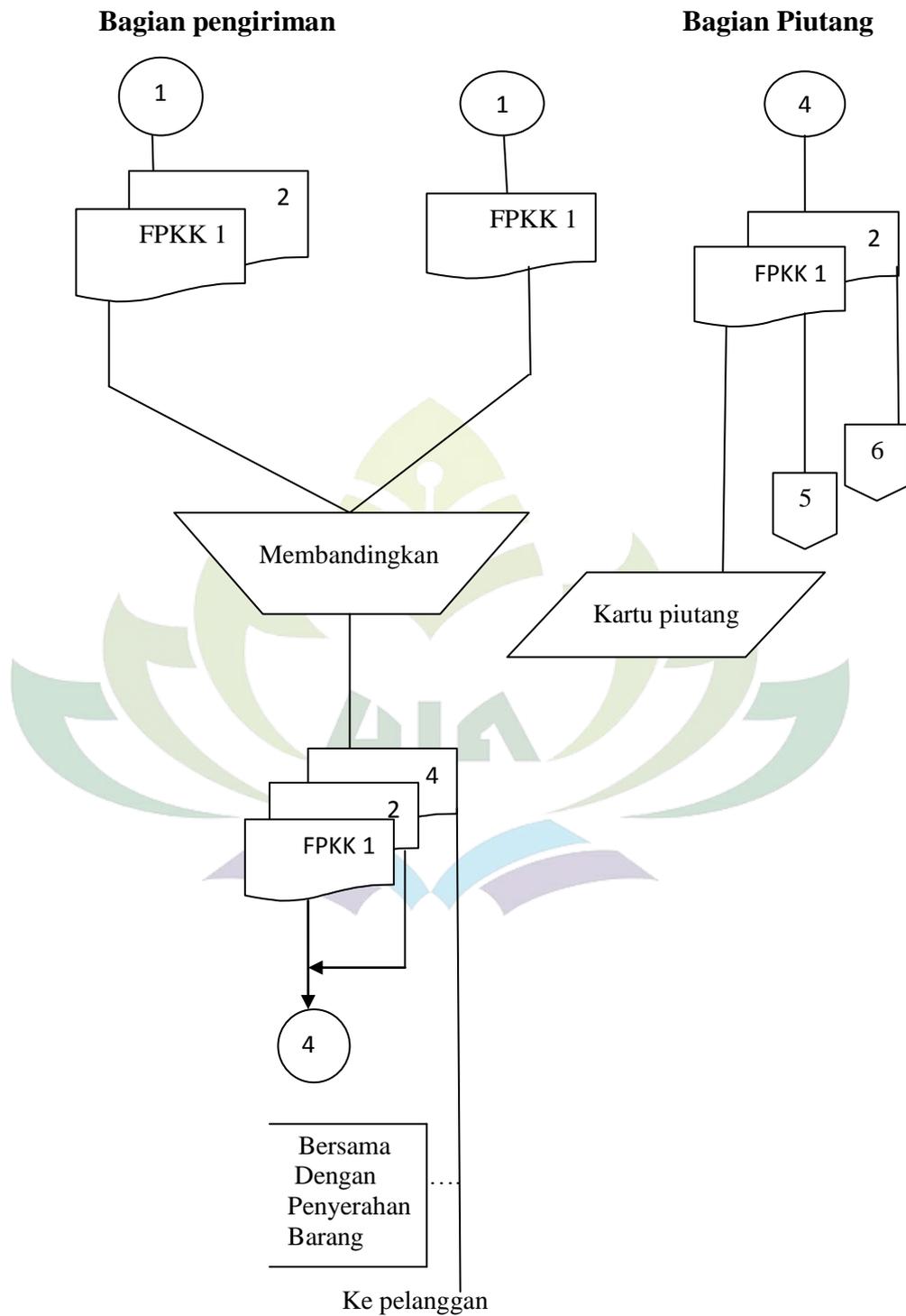
Bagian order penjualan

bagian gudang

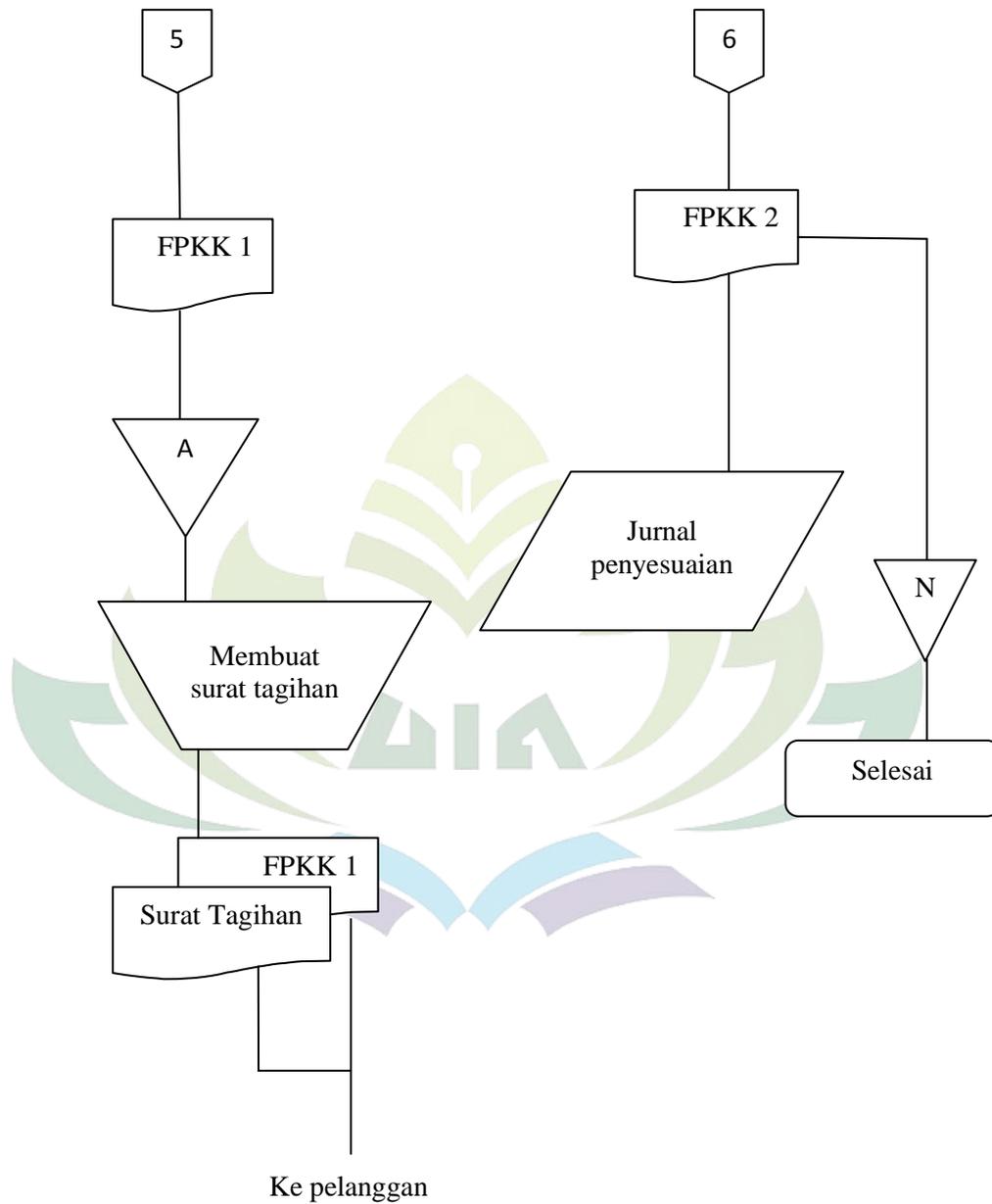


FPKK= Faktur Penjualan Kartu Kredit

Gambar 2.2 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan Kartu Kredit Perusahaan



Gambar 2.3 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dengan kartu kredit perusahaan (Lanjutan)



Gambar 2.4 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit Dengan Kartu Kredit Perusahaan (Lanjutan)

13. Pengendalian Intern

Pengertian Pengendalian Intern

Menjelaskan bahwa pengendalian intern merupakan suatu rencana organisasi dan metode apa yang dipakai dalam menjaga atau melindungi aktiva, dan menghasilkan sebuah informasi yang jelas, akurat, dan dapat dipercaya, memberikan efisiensi, dan mendukung ditaatinya kebijakan manajemen.⁵⁸

Pengendalian intern diartikan sebagai proses , dipengaruhi oleh dewan direktur, manajemen dan personal lain dalam perusahaan, dirancang untuk memberikan jaminan yang masuk akal yang berhubungan dengan pencapaian tujuan dalam kategori sebagai berikut⁵⁹:

1. Efektifitas dan efisiensi operasi
2. Reliabilitas pelaporan keuangan
3. Kepatuhan pada hukum dan regulasi yang berlaku.

Pengertian pengendalian intern memiliki struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikordinasikan dalam menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengertian sistem pengendalian tersebut menjelaskan bahwa tujuan yang akan dicapai dan bukan pada unsure-unsur yang membentuk sistem tersebut. Kesimpulan pengertian tersebut adalah bahwa sistem

⁵⁸ Krismiaji *Op. Cit.* h.218

⁵⁹ Murtanto, *Sistem Pengendalian Internal Unntuk Bisnis*, (Jakarta : PT. Hecca Mitra Utama, 2005), h.13

pengendalian intern berlaku baik dalam perusahaan yang mengelolah informasinya secara manual dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer.⁶⁰

1. Tujuan Pengendalian Intern

Menurut tujuannya sistem pengendalian intern dapat dibagi menjadi dua yaitu⁶¹ :

1) Pengendalian Intern Akuntansi (*Internal Accounting Control*)

a. Menjaga kekayaan organisasi. Sistem pengendalian intern yang baik adalah dapat mencegah terjadinya kecurangan, pemborosan, dan penyalahgunaan aktiva perusahaan

b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Dapat digunakan sebagai informasi bagi manajemen dalam mengambil keputusan dengan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya.

2) pengendalian intern administrative

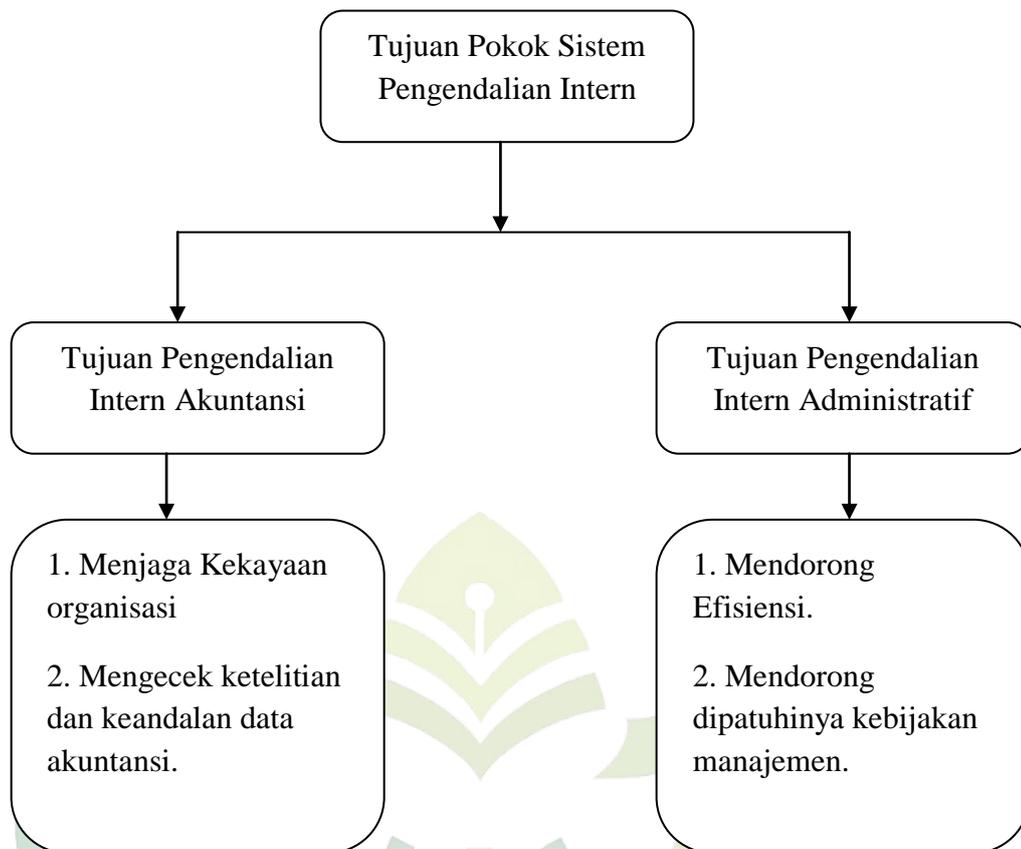
a. mendorong kebijakan efisiensi.

b. mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berikut ini penyajian tujuan sistem pengendalian intern dan pembagian sistem tersebut menurut tujuannya.

⁶⁰ *Ibid*, h. 163

⁶¹ Mulyadi, *Op. Cit.* h. 164



Gambar 2.5 Tujuan Pokok Sistem Pengendalian Intern

2. Indikator Pengendalian internal : ⁶²

1. Suasana atau lingkungan pengendalian (*control environment*)

Lingkungan pengendalian mencakup standar, proses, dan struktur yang menjadi landasan terselenggaranya pengendalian internal di dalam organisasi secara menyeluruh. Lingkungan pengendalian tercermin dari suasana dan kesan yang diciptakan dewan komisaris dan manajemen puncak mengenai pentingnya pengendalian internal dan standar perilaku yang diharapkan. Manajemen mempertegas harapan atau ekspektasi itu pada berbagai tingkatan organisasi. Sub-

⁶² Coso

komponen lingkungan pengendalian mencakup integritas dan nilai etika yang dianut organisasi; parameter-parameter yang menjadikan dewan komisaris mampu melaksanakan tanggung jawab tata kelola; struktur organisasi serta pembagian wewenang dan tanggung jawab; proses untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompeten; serta kejelasan ukuran kinerja, insentif, dan imbalan untuk mendorong akuntabilitas kinerja. Lingkungan pengendalian berdampak luas terhadap sistem pengendalian internal secara keseluruhan.

2. Penilaian risiko (*risk assessment*)

COSO merumuskan definisi risiko sebagai kemungkinan terjadinya suatu kejadian yang akan berdampak merugikan bagi pencapaian tujuan. Risiko yang dihadapi organisasi bisa bersifat internal (berasal dari dalam) ataupun eksternal (bersumber dari luar). Penilaian risiko adalah proses dinamis dan berulang untuk mengenali (identifikasi) dan menilai (analisis) risiko atas pencapaian tujuan. Risiko yang teridentifikasi selanjutnya dibandingkan dengan tingkat toleransi risiko yang telah ditetapkan. Dengan demikian, penilaian risiko menjadi landasan bagi pengelolaan atau manajemen risiko. Salah satu prakondisi bagi penilaian risiko adalah penetapan tujuan-tujuan yang saling terkait pada berbagai tingkatan entitas. Manajemen harus menetapkan tujuan dalam kategori operasi, pelaporan keuangan, dan

kepatuhan dengan jelas sehingga risiko-risiko terkait bisa diidentifikasi dan dianalisis. Manajemen juga harus mempertimbangkan kesesuaian tujuan dengan entitas. Penilaian risiko mengharuskan manajemen untuk mempertimbangkan dampak perubahan lingkungan eksternal serta perubahan model bisnis entitas itu sendiri yang berpotensi mengakibatkan pengendalian internal yang ada tidak efektif lagi.

3. Kegiatan Pengendalian (*Control Activities*)



Kegiatan pengendalian mencakup tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur untuk membantu memastikan dilaksanakan arahan manajemen dalam rangka meminimalkan risiko atas pencapaian tujuan. Kegiatan pengendalian dilaksanakan pada semua tingkat organisasi, pada berbagai tahap proses bisnis, dan pada konteks lingkungan teknologi. Kegiatan pengendalian ada yang bersifat preventif atau detektif dan ada yang bersifat manual atau otomatis. Contoh kegiatan pengendalian adalah otorisasi dan persetujuan, verifikasi, rekonsiliasi, dan review kinerja. Dalam memilih dan mengembangkan kegiatan pengendalian, biasanya melekat konsep pemisahan fungsi (*segregation of duties*). Jika pemisah fungsi tersebut dianggap tidak praktis, manajemen harus memilih dan mengembangkan alternatif kegiatan pengendalian sebagai kompensasinya.

4. Informasi dan komunikasi (*information and communication*)

Organisasi memerlukan informasi demi terselenggaranya fungsi pengendalian intern dalam mendukung pencapaian tujuan. . Manajemen

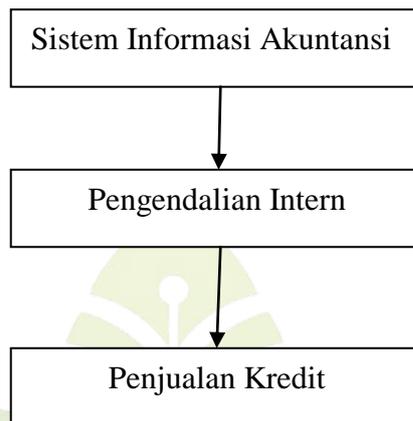
harus memperoleh, menghasilkan, dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas, baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal, untuk mendukung komponen-komponen pengendalian internal lainnya berfungsi sebagaimana mestinya. Komunikasi sebagaimana yang dimaksud dalam kerangka pengendalian internal COSO adalah proses iteratif dan berkelanjutan untuk memperoleh, membagikan, dan menyediakan informasi. Komunikasi internal harus menjadi sarana diseminasi informasi di dalam organisasi, baik dari atas ke bawah, dari bawah ke atas, maupun lintas fungsi.

5. Kegiatan Pemantauan (*Monitoring Activities*)

Komponen ini merupakan satu-satunya komponen yang berubah nama. Sebelumnya komponen ini hanya disebut pemantau (monitoring). Perubahan ini dimaksudkan untuk memperluas persepsi pemantauan sebagai rangkaian aktivitas yang dilakukan sendiri dan juga sebagai bagian dari masing-masing empat komponen pengendalian intern lainnya. Kegiatan pemantauan mencakup evaluasi berkelanjutan, evaluasi terpisah, atau kombinasi dari keduanya yang digunakan untuk memastikan masing-masing komponen pengendalian intern ada dan berfungsi sebagaimana mestinya. Evaluasi berkelanjutan dibangun di dalam proses bisnis pada tingkat yang berbeda-beda guna menyajikan informasi tepat waktu. Evaluasi terpisah dilakukan secara periodic, bervariasi lingkup dan frekuensinya tergantung pada hasil penilaian

risiko, efektivitas evaluasi berkelanjutan, dan pertimbangan manajemen lainnya.

B. Kerangka Berpikir



Gambar 2.6 kerangka berpikir

Sistem informasi merupakan hal penting dalam perusahaan. Kemajuan perusahaan dapat terjadi apabila informasi perusahaan berjalan dengan baik. Sistem Informasi Akuntansi dibutuhkan bagi setiap perusahaan untuk membantu manajemen dalam merencanakan, mengendalikan segala informasi yang didapat dari data-data yang ada berubah menjadi sebuah informasi. Baik secara manual maupun dengan sistem komputer. Penerapan dalam sistem informasi akuntansi yang baik akan menghasilkan data secara jelas dan memudahkan dalam mengambil sebuah keputusan. Perkembangan dan persaingan dalam perusahaan semakin mengalami tingkat kemajuan, oleh karenanya

sistem informasi akuntansi sangat perlu digunakan dengan baik dalam perusahaan.

Pengendalian Intern tidak lepas dari kepentingan perusahaan, dimana pengendalian intern dapat mengontrol segala aktivitas yang ada pada perusahaan. Segala tanggung jawab dan fungsi yang telah ada didalam perusahaan harus berjalan baik. Tanggung jawab yang dilakukan oleh setiap karyawan akan berdampak pada setiap kemajuan perusahaan tersebut.

Perusahaan dalam menjual barang dagangannya memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh pendapatan dengan maksimal mungkin. Perusahaan untuk menambah Penjualan barang dagangan mereka melakukan penjualan dengan macam-macam cara. Baik penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Namun difokuskan dalam kasus ini adalah mengenai penjualan secara kredit. Banyak masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya mereka membeli barang atau segala kebutuhannya secara kredit.

Perusahaan harus mampu mengetahui dan menyediakan informasi yang baik dan benar, mengerti bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada penjualan kredit berjalan dengan baik atau tidak dalam perusahaannya yang akan menimbulkan keuntungan atau kerugian bagi perusahaan ataupun pembeli dari perusahaan tersebut.

C. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka merupakan penjelasan dari hasil penelitian yang telah dahulu diteliti oleh para peneliti. Penyusun akan memaparkan peneliti terdahulu yang memiliki satu tema dengan penulisan ini. Dalam kajian pustaka ini akan diuraikan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan tema dari penyusun, yaitu :

1. Hasil Penelitian yang dilakukan oleh Anif fitra isfiyanto (Tahun 2013) dengan judul Analisis implementasi system informasi penjualan di perusahaan skala kecil (Studi Kasus CV. Metrolab kudas). Menunjukkan bahwa implementasi sistem informasi penjualan pada cv metrolab kudas belum bisa dikatakan baik. Belum bisa memberikan kontribusi yang besar untuk perusahaan.⁶³
2. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hisata dan Khairani (Tahun 2012) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT. Batavia Prosperindo menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi pada PT. Batavia Prosperindo Palembang telah memadai akan tetapi pelaksanaan aktivitas pengendalian internal penjualan kredit belum bisa dikatakan baik.⁶⁴

⁶³ Anif Fitra Isfiyanto, “Analisis implementasi system informasi penjualan di perusahaan skala kecil (Studi Kasus CV. Metrolab kudas)”, 2013

⁶⁴ Hisata dan Khairani, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan kredit PT. Batavia Prosperindo”, 2012

3. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Djanegara dan Danusaputra (Tahun 2011) dengan judul Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Astra Internasional menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Astra sudah dikatakan sangat baik karena didukung oleh sistem informasi akuntansi yang sudah terkomputerisasi dan bersifat online. Sedangkan pada Pengendalian Intern penjualan yang dimiliki PT. Astra sudah cukup dan memadai karena memiliki pengaruh terhadap terciptanya efektivitas pelaksanaan pengendalian intern dan membantu dalam meningkatkan volume penjualan.⁶⁵

4. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hastoni dan Dewi susanti (Tahun 2008) dengan judul Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas studi kasus PT. Trinunggal Komara menunjukkan bahwa prosedur pengendalian intern piutang yang telah dilakukan oleh PT. Trinunggal komara secara umum telah memadai tapi dalam sistem informasi akuntansi menunjukkan adanya kelemahan yang harus diperbaiki.⁶⁶

⁶⁵ Djanegara dan Danusaputra, "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Rfektifitas Pelaksanaan Pengendalian intern penjualan pada PT. Astra Internasional", 2011

⁶⁶ Hastoni dan DEwi Susanti, "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern Piutang dan Penerimaan Kas Pada PT. Trinunggal Komaro", 2008

5. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Author (Tahun 2018) dengan judul Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit untuk Menilai Sistem Pengendalian Intern pada CV. Maju Mapan. Menunjukkan bahwa fungsi terkait sistem pengendalian intern sudah cukup baik namun masih ada kekurangan pada bagian tugas dari pekerjaan yang dilakukan oleh bagian kredit.⁶⁷



⁶⁷ Author, “*Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Menilai Sistem Pengendalian Intern Pada CV. Maju Mapan,*” 2018

BAB III

DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

CV. Bintang Jaya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang houseware. Perjalanan panjang yang ada pada CV. Bintang Jaya sangat dirasakan oleh pemiliknya. Berdiri sejak tahun 2002 perusahaan ini sudah berusia 17 tahun lamanya. Pemilik perusahaan ini adalah Andy Suyanarta, perusahaan ini dikelola oleh sepasang suami istri yang sekarang telah berkembang pesat menjadi semakin mengalami kemajuan yang baik. Menyediakan barang-barang kebutuhan rumah tangga yang selalu dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari.

Waktu yang terus berjalan CV. Bintang Jaya telah banyak mendistribusikan barang-barang dagangnya hingga diberbagai kota dan daerah. Daya beli konsumen yang menjadi pelanggan pada CV. Bintang Jaya terus meningkat sehingga menambah kemajuan dari perusahaan yang dimiliki oleh Andy Suyanarta dan memiliki 50 karyawan. Distribusi barang yang dikirimkan baik diluar kota ataupun didaerah dapat dilakukan secara tunai atau *cash* dan secara kredit. Keinginan terus menjaga dan menambah kualitas produk untuk pelanggan selalu dijalankan semaksimal mungkin agar mendapat hasil yang memuaskan. Segala tanggung jawab yang dikerjakan dapat sesuai dengan keinginan dari pemilik agar

merasakan kepuasan terhadap apa yang dimilikinya menjadi sesuatu yang berpengaruh besar terhadap kehidupan aktivitas sehari-hari.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Sebagai perusahaan distributor houseware CV. Bintang jaya memiliki Visi dan Misi sebagai berikut :

- 1) Menjadi perusahaan yang dapat menyediakan kebutuhan setiap perlengkapan rumah tangga dengan mengutamakan selera pelanggan.
- 2) Menyediakan produk yang memenuhi unsur berkualitas, dengan menekankan kepada suatu harga yang bisa terjangkau.

3. Tempat Penelitian

CV. Bintang Jaya beralamat di Jalan Soekarno Hatta No 116D Bandar Lampung.

4. Struktur Organisasi

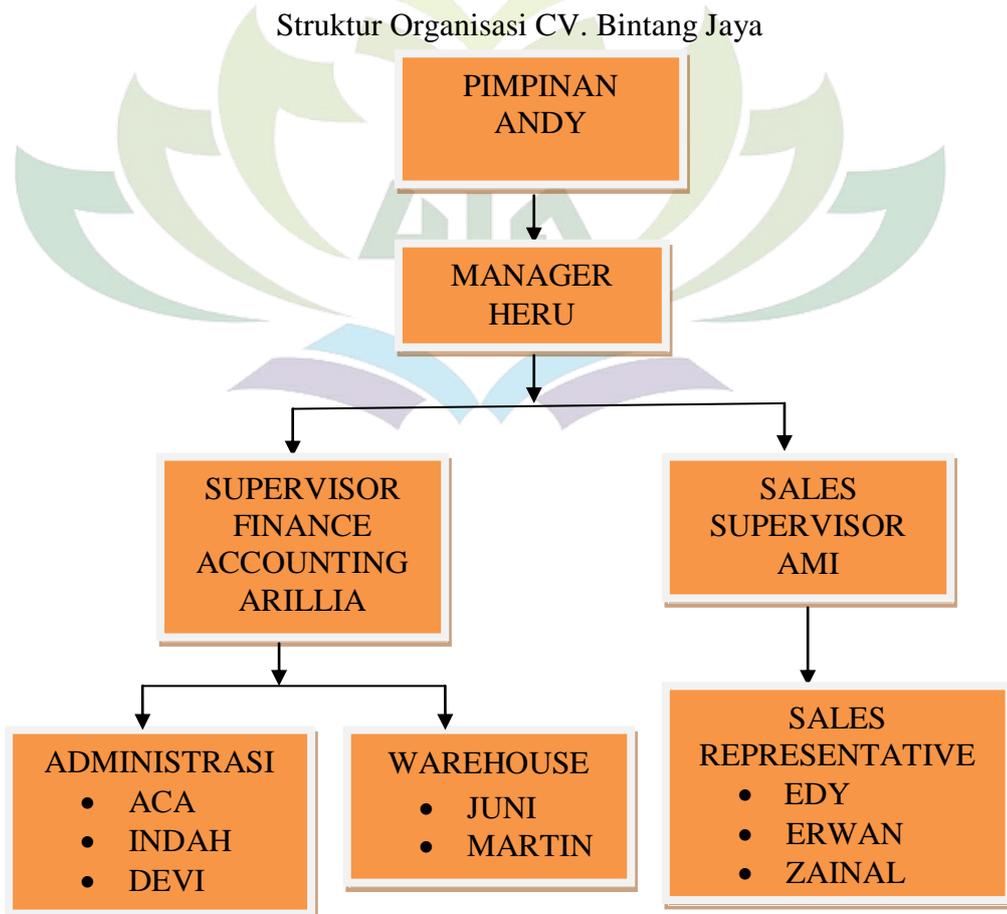
Struktur perusahaan yaitu Perusahaan dalam memberikan kerangka untuk setiap operasi perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, dan pengawasan. struktur organisasi yang rumit dan tidak jelas akan berdampak pada masalah yang serius.⁶⁸

Struktur organisasi memberikan lingkungan bagi aliran sebuah informasi. Supaya semua sistem anggaran dapat berjalan sesuai fungsi dan

⁶⁸ Marshall B. Romney, *Op.Cit.* h.233-234

tepat maka lingkungan tersebut harus memiliki karakteristik yaitu sebagai berikut ⁶⁹:

- 1) organisasi harus menetapkan sebuah struktur yang membedakan setiap unit yang terlibat.
- 2) Organisasi harus jelas dalam menentukan wewenang dan tanggung jawab.
- 3) Setiap karyawan melaporkan hanya dengan atasannya langsung
- 4) Manajemen harus menetapkan secara jelas hubungan antara atasan dengan bawahan.



Gambar 3.1 struktur organisasi CV. Bintang Jaya

⁶⁹ Krismiaji, *Op. Cit.* h. 44

5. Job Deskripsi Masing-Masing Jabatan

1. Pimpinan

Pimpinan merupakan seorang yang memimpin didalam perusahaan. Mengembangkan perusahaan secara menyeluruh, bertanggung jawab penuh, atas seluruh karyawan, dapat mengangkat dan memberhentikan manajer, mengambil keputusan-keputusan penting dalam perusahaan.

2. *Manager*

Merupakan orang yang *manage* atau mengatur suatu proses manajemen. Seseorang yang berpengalaman, berwawasan, dan memiliki kemampuan yang baik sehingga dapat mengarahkan, dan melakukan pengembangan terhadap organisasi dalam rangka mencapai suatu tujuan.

3. *Sales Supervisor*

Memiliki tujuan untuk menjual dan mendistribusikan barang serta mengembangkan pada segmen atau kelompok pelanggan di setiap wilayah. Bertugas dan bertanggung jawab untuk menjual barang dan melakukan pengawasan pada kegiatan penjualan untuk mencapai target bersama team *sales* lainnya.

4. *Sales Representative*

Yaitu mempunyai rencana dan mengendalikan barang atau produk yang dipasarkan ke *customer* serta memiliki tanggung jawab atas proses pengiriman barang.

5. *Supervisor Finance Accounting*

Memiliki tugas serta tanggung jawab dalam mengurus semua administrasi keuangan perusahaan, menerima keluar masuknya kas, mengatur proses keuangan dalam penjualan.

6. *Administrasi*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyiapkan berkas-berkas atau segala yang dibutuhkan dalam proses penjualan. Dan mengarsipkan setiap berkas baik penjualan tunai ataupun secara kredit. Serta mengontrol sistem dalam proses paking barang digudang dan menecek jumlah fisik barang yang ada.

7. *Warehouse*

Secara umum bertugas untuk merencanakan, mengatur, mengontrol, semua barang yang ada digudang. Memastikan semua operasional gudang berjalan lancar dan menjaga kualitas dan kuantitas barang dengan baik yang ada pada persediaan barang di gudang.

BAB IV

ANALISIS PENELITIAN

A. Hasil Penelitian

1. konsep penjualan

Konsep dari penjualan merupakan suatu gagasan bahwa pelanggan akan membeli produk dengan skala besar apabila perusahaan memiliki strategi dalam penjualan yang baik. CV. Bintang jaya merupakan perusahaan dengan penjualan yang mendorong anggotanya untuk berperan aktif dalam mengembangkan perusahaan. Dan dalam melakukan penjualannya CV. Bintang jaya telah melakukan dengan sistem penjualan tunai/*cash*, penjualan kredit, dan penjualan secara konsinyasi.

2. Analisis Sistem Penjualan Kredit CV. Bintang Jaya

a) Deskripsi Kegiatan

Penjelasan mengenai penjualan secara kredit yang dilakukan oleh CV. Bintang Jaya merupakan suatu perluasan daerah pemasaran serta bisa meringankan konsumen dalam membeli produk yang mereka butuhkan. Dan hal ini dapat meningkatkan penjualan produk yang ada di CV. Bintang Jaya. Dalam objek penelitian CV. Bintang Jaya memiliki alur atau tahapan penjualan secara kredit adalah sebagai berikut :

- 1) *Sales* melakukan konfirmasi kepada pelanggan
- 2) Untuk mengkonfirmasi digunakan nota penjualan
- 3) Nota penjualan diberikan kepada kepala gudang
- 4) Setelah dikonfirmasi kepala gudang kemudian memberikan perintah kepada petugas gudang untuk mempersiapkan barang untuk dikirim ke pelanggan.
- 5) Membuat surat jalan
- 6) Setelah dicek dan barang telah siap maka barang langsung dikirim ke pelanggan.
- 7) *Sales* memberikan nota merah penjualan kepada pelanggan yang membeli secara kredit.
- 8) *Sales* melakukan penarikan penjualan kredit kepada pelanggan setiap 1 minggu sekali.

b) Fungsi Yang Terkait Penjualan Kredit

- 1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini yang bertanggung jawab untuk menerima order dari konsumen yang menginginkan penjualan secara kredit, memberikan informasi kepada kepala gudang dan meminta otoritas penjualan kredit.

Tabel 4.1

CV. Bintang Jaya

Jurnal Penjualan

Periode September 2019

Tanggal	No Faktur	Keterangan	Ref	Syarat Pembayaran	Jumlah
2-09-19	M01	Tk. Anugrah		2/10, n/30	Rp 25.000.000
2-09-19	L02	Tk. Mulya		2/10, n/30	Rp 25.350.000
2-09-19	E05	Tk. Jaya		2/10, n/30	Rp 35.500.000
9-09-19	U08	Tk. Abadi		2/10, n/30	Rp 15.800.000
9-09-19	J09	Tk. Maju		2/10, n/30	Rp 17.000.000
16-09-19	P22	Tk. Sukma		2/10, n/30	Rp 15.000.000
16-09-19	Y24	Tk. Sejahtera		2/10, n/30	Rp 12.000.000
19-09-19	U20	Tk. Basir		2/10, n/30	Rp 10.000.000
19-09-19	H22	Tk. Barokah		2/10, n/30	Rp 11.000.000
19-09-19	G15	Tk. Darma Jaya		2/10, n/30	Rp 15.000.000
23-09-19	S21	Tk. Duta		2/10, n/30	Rp 8.000.000
23-09-19	F24	Tk. Mulia		2/10, n/30	Rp 13.000.000
23-09-19	T10	Tk. Citra Raya		2/10, n/30	Rp 8.500.000
26-09-19	L20	Tk. Tiga Noor		2/10, n/30	Rp 12.000.000
26-09-19	K18	Tk. Sinar Utama		2/10, n/30	Rp 8.000.000
TOTAL					Rp 221.150.000

2) Fungsi Kredit

Fungsi ini yang bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas pemberian kredit kepada pelanggan.

3) Fungsi Gudang

Fungsi gudang ada ada struktur organisasi di bidang Administrasi yaitu bertanggung jawab atas barang-barang yang ada di gudang serta menyiapkan barang yang dipesan oleh konsumen. Dan menyerahkan barang untuk dibawa ke kendaraan saat ingin dikirim. “Dalam fungsi gudang juga terdapat administrasi gudang yang bertanggung jawab membuat surat jalan yang dicatat berdasarkan jumlah barang yang akan dikirim ke konsumen, yang akan dibawa oleh *sales*.”

4) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini dalam transaksi penjualan kredit yang dilakukan oleh CV. Bintang Jaya memiliki tanggung jawab untuk menyerahkan barang atas pesanan yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi pengiriman ini dikerjakan oleh pihak sales dengan membawa surat jalan yang telah dibuat oleh bagian administrasi gudang. Fungsi ini juga berperan untuk mengontrol jumlah barang dan perkembangan pelanggan.

5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini dirangkap oleh fungsi pengiriman atau pihak dari sales. Pengambilan keputusan ini dilakukan berdasarkan efisiensi waktu dan biaya yang ada. Fungsi penagihan ini berjalan dengan adanya laporan dari konsumen berkenaan dengan transaksi penjualan kredit dan melakukan penagihan dengan bukti.

6) Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pendapatan setiap transaksi penjualan kredit dari konsumen. Proses *input* sistem yang dikerjakan oleh bidang akuntansi keuangan CV.Bintang jaya dengan melihat bukti-bukti pembayaran yang didapat dari fungsi penagihan. Dalam input sistem akan terlihat *balance* antara laporan pemasukan keuangan pada system²² perusahaan. Dalam fungsi ini juga *menginput* jumlah barang-barang yang telah terjual melalui sebuah sistem.

c) Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Dokumen yang digunakan dalam melaksanakan penjualan secara kredit adalah :

1) Nota Penjualan

Dokumen ini digunakan untuk untuk transaksi penjualan, memiliki empat rangkap. Dimana empat rangkap berwarna

putih, merah, kuning, dan biru. Nota berwarna putih diberikan jika pelanggan membeli barang secara tunai atau *cash*, nota berwarna merah diberikan ke pelanggan bila membeli barang dengan kredit, nota berwarna kuning adalah sebagai arsip dari admin untuk *input*, dan nota berwarna biru digunakan untuk arsip perusahaan.

2) Nota Tagihan

Nota tagihan ini merupakan catatan dari setiap pembayaran yang dilakukan customer atas barang yang dibelinya secara kredit. Setelah customer membayar tagihan maka pihak sales akan mencatat pada nota tagihan tersebut. Kemudian pihak sales melaporkan dan memberikan nota tagihan tersebut ke bagian administrasi kemudian di input ke sistem.

3. Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah :

a) Prosedur Persetujuan Kredit

Prosedur penjualan secara kredit pada CV. Bintang Jaya ini diawali dari adanya sebuah permintaan melalui bagian penjualan. Seorang pemimpin memiliki kekuasaan yang penuh atas persetujuan dari permintaan kredit tersebut. Prosedur yang harus dipenuhi adalah :

- 1) Permintaan *customer* untuk pembelian dengan kredit yaitu melalui bagian penjualan.
- 2) Referensi terhadap seorang yang dipercaya
- 3) bila setuju, maka proses dapat dilakukan

b) Bagian Dari Order Penjualan

Fungsi tersebut merupakan suatu proses kelanjutan dari terjadinya kesepakatan kredit dan persetujuan dari pimpinan. Fungsi ini dikerjakan oleh bagian penjualan.

c) Prosedur Penyerahan Barang

Dalam prosedur ini barang yang dibeli secara kredit maka sales memberikan nota penjualan yang berwarna merah kepada pembeli sebagai bukti bahwa telah melakukan pembelian secara kredit. Sedangkan nota putih dan yang lain dibawa kembali oleh *sales* ke perusahaan.

d) Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini berisi tagihan *customer* dimana *sales* mencatat angsuran biaya yang dikeluarkan oleh customer pada nota tagihan.

e) Prosedur Pencatatan Piutang

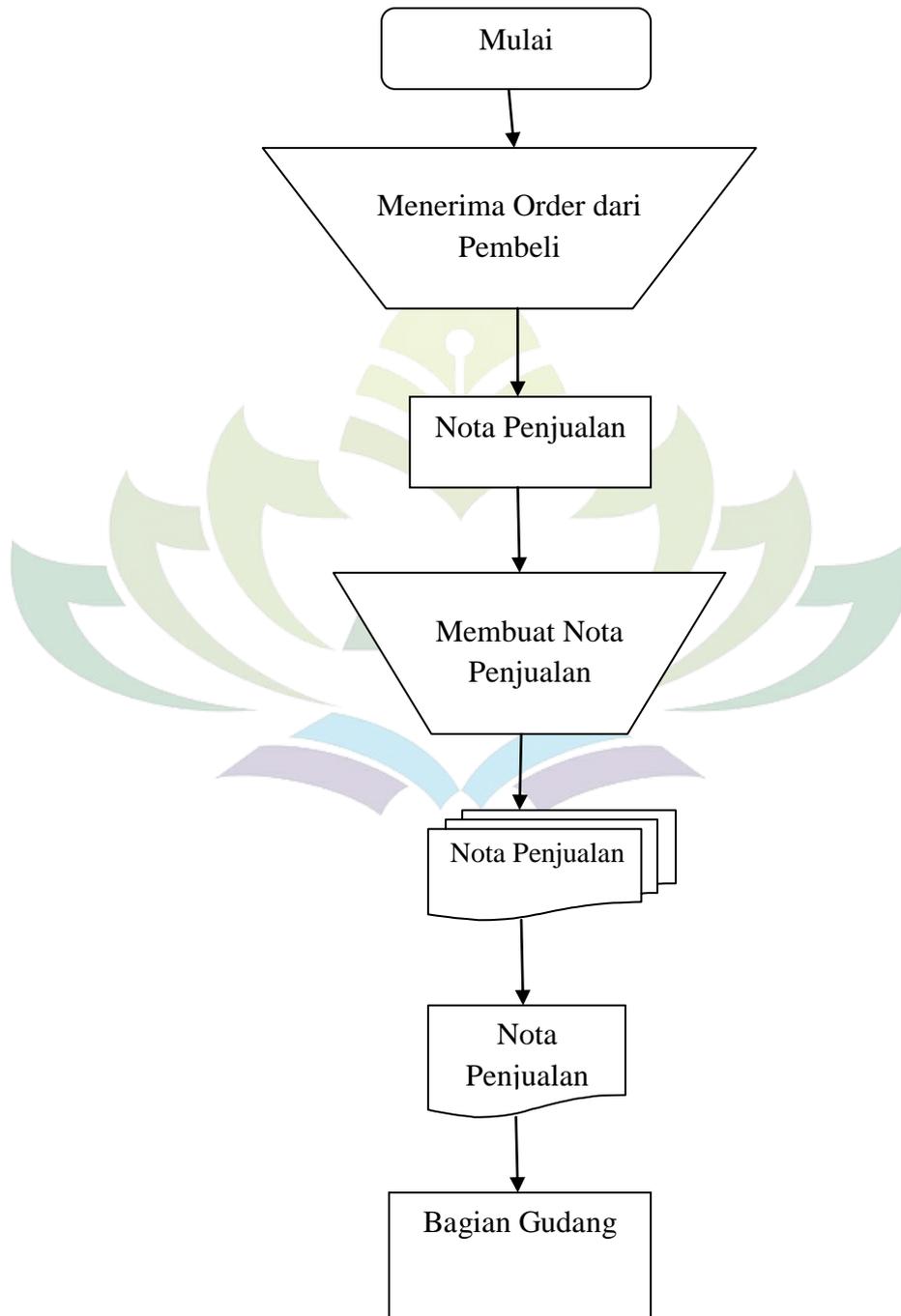
Pencatatan piutang dicatat oleh bagian kas diperusahaan dalam prosedur pencatatan piutang.

4. Unsur-unsur Pengendalian Intern

Suatu struktur dari penyusunan pengendalian intern dalam perusahaan merupakan hal yang bertujuan agar tidak terjadi sebuah kesalahan. Untuk mencapai dari tujuan perusahaan maka pengendalian intern harus dapat dilakukan dengan baik pada setiap perusahaan, Adanya pengendalian intrn pada suatu kesalahan yang telah terjadi bisa cepat diketahui dan secepatnya diselesaikan. Unsur-unsur pokok dari pengendalian intern adalah :

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup kepada kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- 3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas serta fungsi setiap unit organisasi.
- 4) karyawan yang kualitasnya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Bagan Alur Akuntansi Penjualan Kredit pada Bagian Penjualan
CV. Bintang Jaya

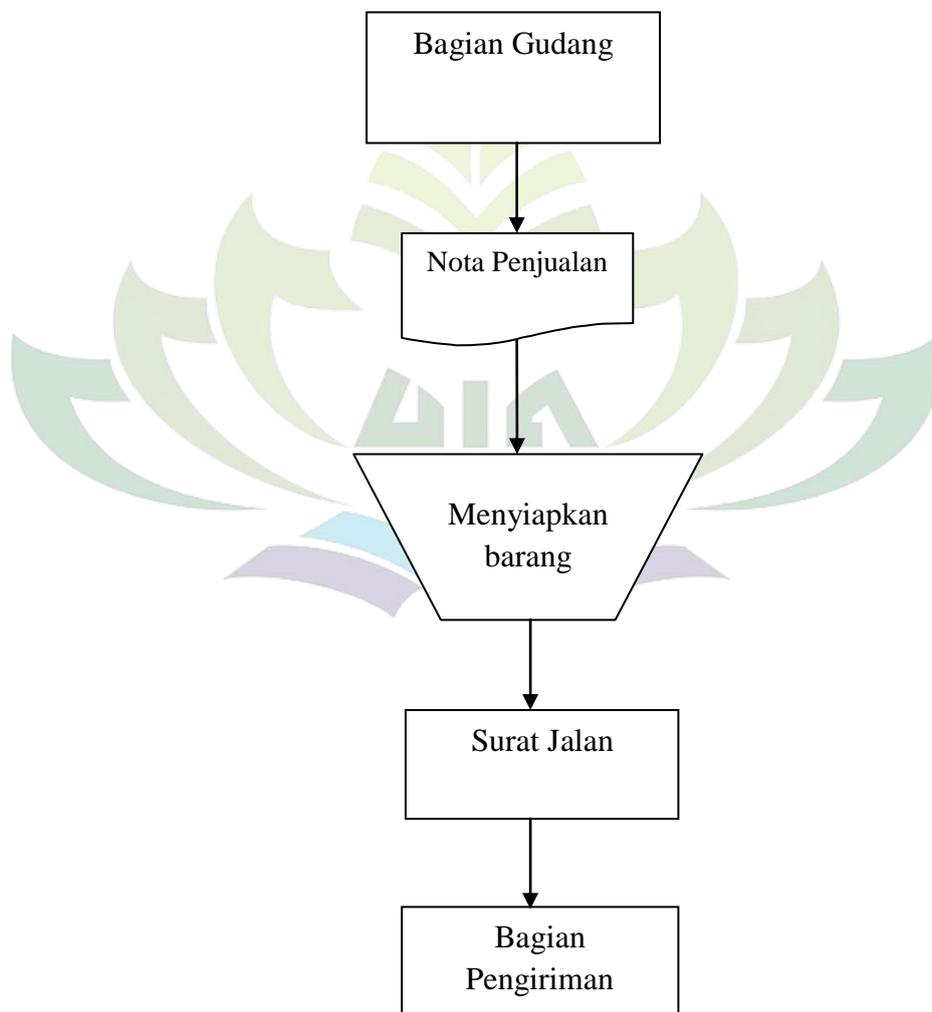


Gambar 4.1

Analisis alur sistem akuntansi penjualan kredit pada CV.Bintang Jaya adalah menerima surat order dari pembeli, kemudian bagian penjualan membuat nota penjualan sebanyak 4 rangkap yang selanjutnya diberikan kepada bagian gudang.

Bagan Alur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Bagian Gudang

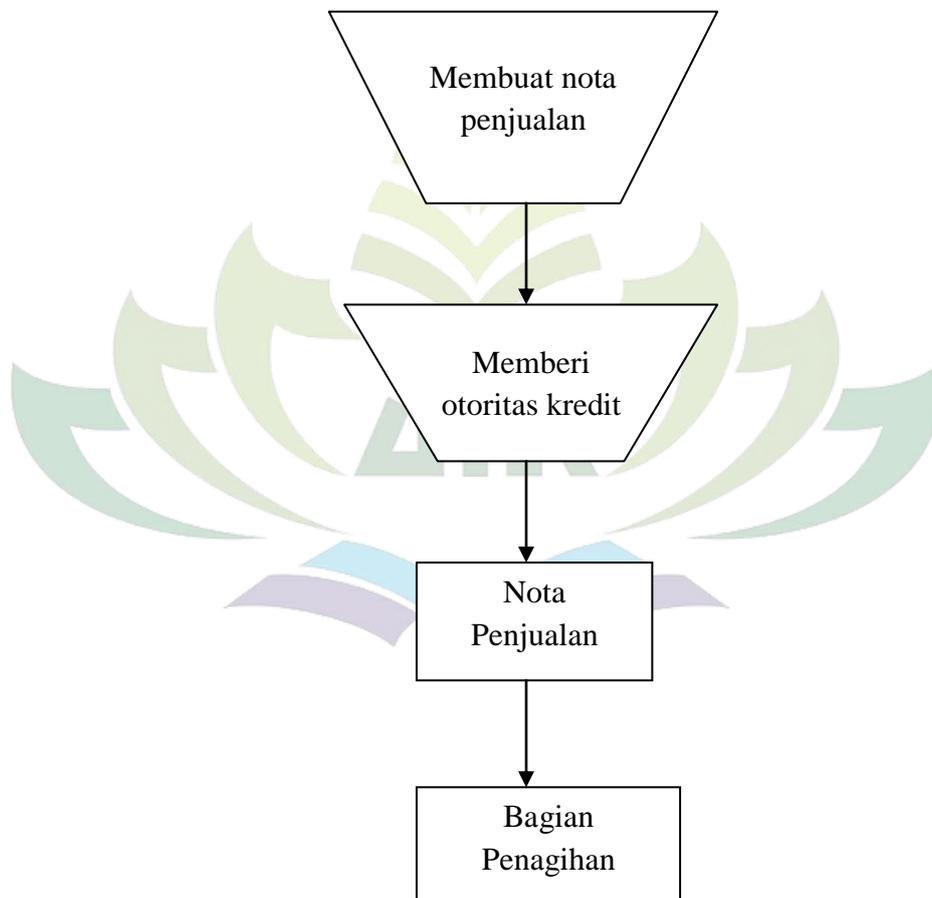
CV. Bintang Jaya Bandar Lampung



Gambar 4.2

Analisis alur sistem akuntansi penjualan kredit pada bagian gudang CV. Bintang jaya adalah bagian gudang menerima nota penjualan kemudian menyiapkan barang dan membuat surat jalan serta menyerahkan surat jalan kepada bagian pengiriman.

Alur Bagan Sistem Akuntansi Penjualan Bagian kredit CV. Bintang Jaya

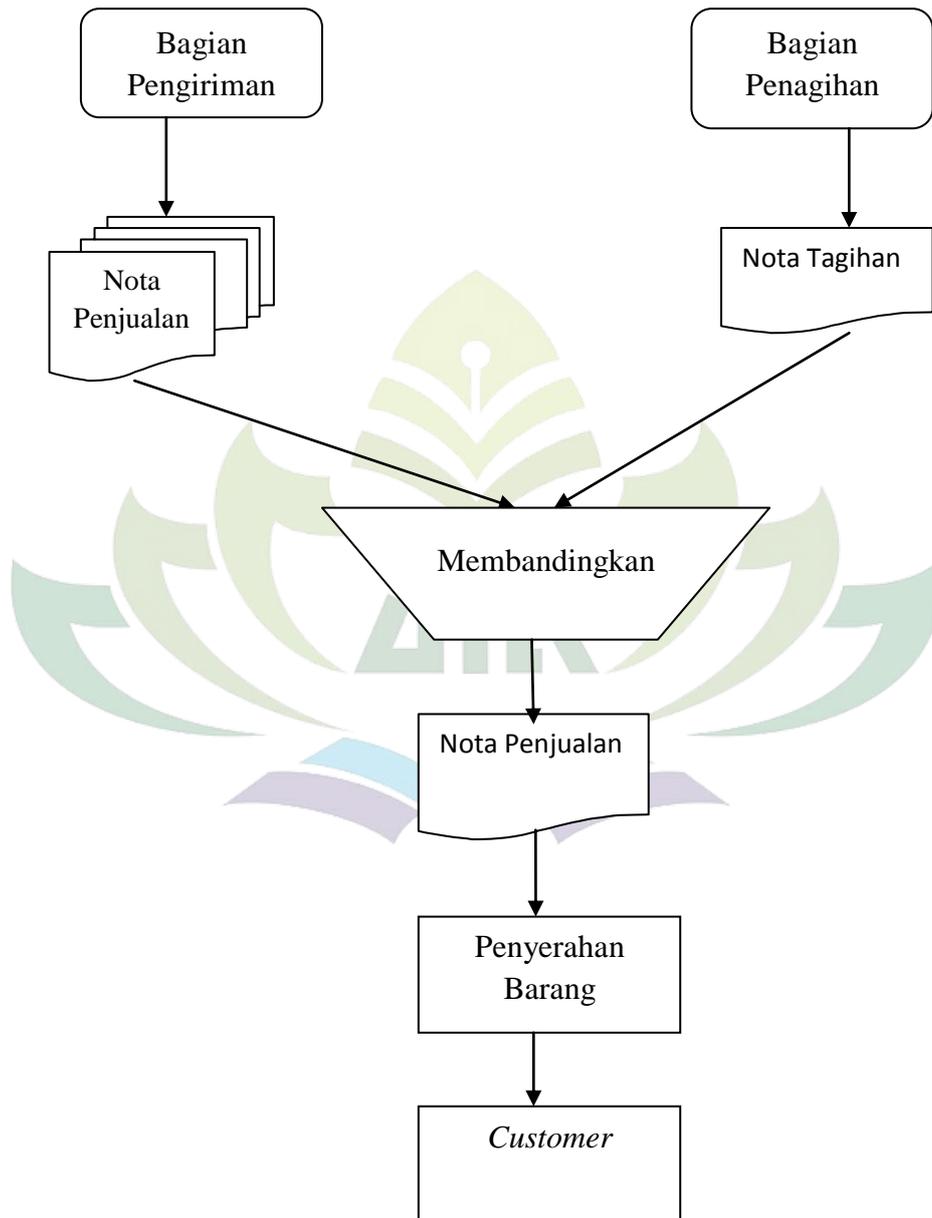


Gambar 4.3

Analisis dari bagan alur sistem akuntansi penjualan kredit pada bagian kredit CV. Bintang Jaya adalah membuat nota penjualan

kemudian memberi otoritas kredit. Serta memberi nota penjualan dan diserahkan kepada bagian penagihan.

Bagian Pengiriman dan Penagihan Barang CV. Bintang Jaya



Gambar 4.4

Alur sistem akuntansi penjualan kredit pada bagian penagihan adalah membandingkan nota tagihan dengan nota penjualan dari bagian pengiriman. Selanjutnya nota penjualan diserahkan kepada *customer* disertai penyerahan barang.

B. Pembahasan

Tabel 4.2

Tabel kesesuaian Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Bintang Jaya Bandar Lampung

No	Secara Teori	Praktek di CV. Bintang jaya	Keterangan	PJ
1	Fungsi penjualan Fungsi ini bertanggung jawab menerima surat order dari pembeli	Fungsi penjualan Fungsi ini bertanggung jawab menerima order dari pembeli yang menginginkan secara kredit	Sesuai	Edy
2	Fungsi Kredit Fungsi ini bertanggung jawab meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas kredit kepada pelanggan.	Fungsi ini bertanggung jawab oleh <i>sales</i> area manajer dan melaporkan kepada pimpinan	Sesuai	Ami

3	<p>Fungsi Gudang</p> <p>Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan.</p>	<p>Fungsi ini bertanggung jawab dalam menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan pelanggan, fungsi ini bertanggung jawab dalam membuat surat jalan yang menjadi bagian administrasi gudang.</p>	<p>Kurang sesuai</p>	<p>Juni</p>
4	<p>Fungsi Pengiriman</p> <p>Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan</p>	<p>Fungsi ini bertanggung jawab atas penyerahan barang berdasarkan nota penjualan . serta melakukan penagihan terhadap <i>customer</i> dalam sekali jalan, fungsi ini dilakukan oleh sales dalam proses pengiriman barang.</p>	<p>Kurang sesuai</p>	<p>Edy</p>

5	Fungsi Penagihan Dalam penjualan kredit fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan	Fungsi ini bertanggung jawab bersama dengan sales dalam proses penjualan barang	Kurang sesuai	Erwan
6	Fungsi Akuntansi Fungsi ini bertanggung jawab atas pencatatan piutang yang timbul dari penjualan kredit	Fungsi Akuntansi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pendapatan transaksi penjualan, sekaligus fungsi ini juga menginput data jumlah barang-barang yang telah terjual	Kurang sesuai	Indah

Sumber : Mulyadi, 2001

Tabezal 4.3

Daftar Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Informasi Akuntansi
Penjualan Kredit CV. Bintang Jaya Bandar Lampung

No	Secara Teori	Praktek di CV. Bintang jaya	Keteranag n	PJ
1	Surat order pengiriman dokumen ini untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan	Nota penjualan Dokumen ini bertanggung jawab atas barang yang dipesan oleh konsumen dalam penjualan secara kredit.	Sesuai	Aprilia
2	Faktur penjualan Dokumen ini yang digunakan untuk mencatat timbulnya piutang	Nota penjualan bertanggung jawab atas pembayaran barang yang dibeli customer dalam penjualan kredit. Setelah pihak seles mencatat maka nota akan dibawa ke perusahaan untuk diserahkan kepada bagian ad,inistrasi untu <i>menginput</i> datanya	Kurang sesuai	Zainal

Sumber : Mulyadi, 2001

Tabel 4.4Catatan Yang Digunakan Dalam Sistem Informasi Akuntansi
Penjualan Kredit

No	Secara Teori	Praktek di CV. Bintang Jaya	Keterangan
1	Jurnal penjualan Dalam catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi baik tunai maupun kredit	Jurnal penjualan dalam catatan akuntansi ini difungsikan untuk mencatat transaksi penjualan secara tunai ataupun kredit	Sesuai
2	Kartu Piutang Merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada debiturnya	Kartu piutang yang merupakan buku pembantu yang berisi rincian-rincian mutasi perusahaan, contoh mutasi piutang perusahaan kepada pelanggan dan data pelanggan.	Sesuai
3	Kartu persediaan merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.	Kartu persediaan pada CV. Bintang jaya sudah tersistem, catatan ini adalah buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.	Sesuai

4	Kartu gudang Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang	Fungsi gudang Kartu ini diselenggarakan dari fungsi gudang bagian administrasi	sesuai
5	Jurnal umum Catatan ini untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu	Jurnal umum Dilakukan untuk mencatat harga pokok produk yang dijualnya pada periode tertentu	Sesuai

Sumber : Mulyadi, 2001

Table 4.5

Unsur Pengendalian Intern dalam penjualan kredit CV. Bintang Jaya Bandar Lampung

No	Secara Teori	Praktek di CV. Bintang Jaya	Keterangan
1	Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsi dengan tegas	Pada CV. Bintang jaya struktur organisasi telah berstruktur dengan baik. Tetapi masih	Kurang sesuai

		ada karyawan yang merangkap dua jabatan.	
2	Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utangm pendapatan dan biaya	CV. Bintang jaya terdapat GL untuk melakukan pencatatan secara keseluruhan	Sesuai
3	Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi unit organisasi	CV. Bintang jaya setiap divisi sudah menjalankan tugas dan fungsinya dengan baik	Sesuai
4	Karyawan dengan kualitasnya sesuai dengan tanggung jawabnya.	Pada CV. Bintang Jaya karyawan telah ditetapkan pada divisi sesuai dengan mutu yang dimilikinya.	Sesuai

Sumber : Mulyadi, 2001

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dapat diambil kesimpulan dari hasil analisis dan pembahasan di atas yaitu sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang diterapkan oleh CV. Bintang Jaya telah menggunakan sistem komputerisasi dengan cukup baik, namun masih memiliki kekurangan yaitu sistem yang digunakan sering mengalami *error* pada sistemnya. Dan dalam prakteknya CV. Bintang Jaya masih belum sesuai dengan teori yang ada. Hal tersebut dikarenakan adanya rangkap tugas atau fungsi. Dimana fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang dikerjakan oleh *sales*. Serta pada fungsi bagian gudang juga selain menyiapkan barang yang akan dikirim ke *costomer*, bagian gudang juga membuat surat jalan.
2. Dan pada Pengendalian Intern yang telah diterapkan oleh CV. Bintang jaya belum sesuai dengan teori, karena masih ada karyawan yang berperan menjadi dua fungsi sekaligus.

B. Saran

Dari pemaparan di atas bahwa peneliti memeberikan saran pada penerusnya yaitu:

1. Perkembangan Sistem Informasi Akuntansi Pada penjualan kredit di CV. Bintang Jaya telah canggih dan mampu memenuhi keperluan yang dibutuhkan, namun hal yang sering terjadi pada error sistem haruslah segera diatasi. Dan salah satu fungsi-fungsi yang terkait lebih baik tidak dirangkap, dikerjakan oleh satu orang, sehingga mampu meminimalisir adanya kesalahan ataupun suatu kecurangan yang bisa terjadi.
2. Akan lebih baik CV. Bintang Jaya lebih memperhatikan suatu efektivitas pengendalian intern sehingga sistem informasi yang didapatkan menjadi lebih efektif dan efisien. semisalnya dengan melakukan suatu pemisahan antara fungsi pengiriman dengan fungsi penagihan dalam rangka menghindari adanya penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan yang terkait dalam aktivitas penjualan kredit. Karena dengan adanya efektivitas pengendalian intern yang baik dapat mendorong sistem informasi akuntansi semakin lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Abdul Aziz Dahlan, 1996, *Ensiklopedia Hukum Islam*, Jakarta : PT. Ichtiar Baru Van Hoeve.

Amirudin dan Zainal Azikin, 2003, *Pengantar Metode Penelitian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada,

Anif Fitra Isfiyanto, 2013, *Analisis implementasi system informasi penjualan di perusahaan skala kecil Studi Kasus CV. Metrolab kudus.*

Arif Furchan, 1992, *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif*, Surabaya: Usaha Nasional.

Author, 2018, *Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Menilai Sistem Pengendalian Intern Pada CV. Maju Mapan.*

Basu swasta, 1999, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Liberty.

Bodnar, G H dan Hopwood, 1996, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ke, Empat, Jakarta : Salemba Empat.

Caturida. 2002, *Peran Akuntan Dalam Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Media Akuntansi.

Darmadi, Hamid, 2013, *Metode Penelitian Pendidikan Dan Sosial*, Bandung : Alfabeta.

Dasaratha V.Rama, Frederick L. Jones, 2011, *Sisitem Informasi Akuntansi*, Jakarta : Salemba Empat.

Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah*

George H. Bodnar, William S. Hopwood, 2000 *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku Satu, Jakarta : Salemba Empat.

Hall A. James, 2001, *Accounting Information System* Jakarta : Salemba Empat.

Hamidi, 2004, *Metode Penelitian Kualitatif : Aplikasi Praktis Pembuatan Proposal dan Laporan Penelitian* . Malang : UMM Press

Ika Listiana, 2017, *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal terhadap Kinerja Karyawan*. Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta.

Jogiyanto. Dr. 2000, *Sistem Informasi Berbasis Komputer* Yogyakarta : BPFT.

Jogiyanto. Dr. 2005, *Analisis dan desain sistem informasi pendekatan terstruktur. Teori dan praktik aplikasi bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.

Jogiyanto. Dr. 2008, *Analisis dan desain sistem informasi pendekatan terstruktur. Teori dan praktik aplikasi bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.

Krismiaji, 2014, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta : UPP YKPN

Makinuddin dan Tri Hadiyanto Sasongko, 2006, *Analisis social teori dan praktek* Bandung: Yayasan Akatiga.

Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2014, *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information System*, Jakarta : Salemba Empat.

Marshall B. Romney, Paul John Steinbart, 2007, *Sistem Informasi Akuntansi*
Jakarta: Salemba Empat.

Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2017, *Sistem Informasi Akuntansi:
Accounting Information System*, Edisi 13, Jakarta : Salemba Empat.

Masyhuri, 2005, *Sistem Perdagangan Dalam Islam*, Jakarta : Pusat Pendidikan
Ekonomi, LIPI.

Midjan, 2001, *Sistem informasi akuntansi 1*, Edisi Kedelapan. Bandung: CV.
Lingga Jaya.

Moh. Paundu Tika, 2006, *Metodelogi Riset Bisnis*, Jakarta: Bumi Aksara.

Moh Nazir, Ph.D, 1983, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia.

Muhammad Ibnu Ismail Abu Abdillah Bukhari Al Ja'afani, *Sahih Bukhari*, 1997,
Bairut : Dar Ibnu Kasir.

Mukhtar. 2007, *Bimbingan skripsi, tesis, dan artikel ilmiah*. Jakarta: Gaung
Persada Press

Mulyadi, 2001, *Sistem akuntansi*, Edisi Ketiga, BPFT. Yogyakarta.

Mulyati, 2005, *Psikologi Belajar*. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Murtanto, 2005, *Sistem Pengendalian Internal Unntuk Bisnis*, (Jakarta : PT.

Purhantara, W. 2010, *Metode penelitian kualitatif untuk Bisnis*. Yogyakarta:
Graha Ilmu.

Rachmat syafe'I, 2004, *Fiqih Muamalah*, Bandung : CV Pustaka Setia.

Soemarso, S.R. 2002, *Pengantar akuntansi*. Edisi Kelima. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono, 2009, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.

Sugiyono, 2012, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: Alfabeta.

Sugiyono, 2013, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

Suharsimi Ari Kunto, 1993, *Managemen Penelitian*, Jakarta: PT. Renika Cipta.

Warren, James M.Reeve, 2015,, *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia* Edisi 25, Jakarta: Salemba Empat.

Widyanto, Nugroho. 2001, *Sistem informasi akuntansi*. Erlangga. Jakarta.

Wikinson J. E; M K Carullo; V. Raval; Bornard W 2000. *Accounting Information System USA*.

Winardi, 1998, *Ilmu Dan Seni Menjual*, Bandung : Nova.

Jurnal

Djanegara dan Danusaputra, 2011, *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Rfektifitas Pelaksanaan Pengendalian intern penjualan pada PT. Astra Internasional*.

Fitria, Nola, 2017, Aplikasi sistem informasi akuntansi penjualan pada koperasi Kopma UGM. Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi bisnis Islam. IAIN Surakarta.

Hastoni dan DEwi Susanti, 2008, *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Intern Piutang dan Penerimaan Kas Pada PT. Trinunggal Komaro.*

Hisata dan Khairani, 2012, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan kredit PT. Batavia Prosperindo.*

Hecca Mitra Utama, 2014, *Penjualan dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada perusahaan kecil (Studi kasus PT.Trust Technology).* Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Jurusan Akuntansi.

Ulfa Faida, 2016, *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit pada pt. Tiga Serangkai,* Jurnal Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta