ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. OZE POWER SWITCH CABANG MAKASSAR

SKRIPSI



PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR MAKASSAR 2021

HALAMAN JUDUL

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. OZE POWER SWITCH CABANG MAKASSAR





Untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi pada Universitas Muhammadiyah Makassar

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR MAKASSAR

2021

PERSEMBAHAN

Karya ilmiah ini saya persembahkan kepada:

- Kedua orang tuaku dan saudara saudaraku atas perhatiannya yang penuh kasih sayang, doanya dan jerih payahnya yang tulus.
- Bapak dan ibu dosen, terkhusus kedua pembimbing yang selama ini telah meluangkan waktunya memberikan arahan sehingga saya dapat menyelesaikan karya ilmiah ini.

MOTTO

"jika memulai sesuatu dengan niat yang baik, kerja keras dan tidak putus asa suatu saat akan menuai hasil yang memuaskan dan membanggakan karena hidup penuh perjuangan tetapi bukan berarti tanpa pengharapan"



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972 Makassar



LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Penelitian : "Analisis system informasi akuntansi penjualan dan n

penerimaan kas pada PT. Oze power switch cabang

makassar"

Nama Mahasiswa : Syafriadi S

No. Stambuk/ NIM : 105731136116

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah diujiankan serta dipertahankan di hadapan penguji pada **Ujian Skripsi** yang dilaksanakan pada tanggal 03 juli 2021 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Ruangan IQ 7.1 Gedung Iqra Unismuh Makassar.

Makassar, 03 juli 2021

Menyetujui

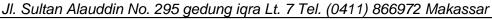
Pembimbing I Pembimbing II

Dr. Muchriana Muchran, SE., M.Si.Ak.CA Khadijah Darwin, SE., M.Ak

NIDN: 0930098801 NIDN: 0909099202

Mengetahui Ketua Program Studi Akuntansi,

Dr. Ismail Badollahi, SE.,M.Si.Ak.CA.CSP NBM. 1073428





LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi atas Nama **Syafriadi s**, , NIM : **105731136116**, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: /1442H/2021M, Pada tanggal 03 juli 2021 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Akuntansi** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

	1	10. 1 . J. C	22 zulkaidah 1442 H
	1 3	Makassar,	03 juli 2021 M
	X 5	PANITIA UJIAN	*
1.	Pengawas Umum	: Prof. DR. H Ambo Asse., M.Ag	3 ()
2.	Ketua	: Dr.H. Andi Jam'an, SE., M.Si	£ ()
3.	Sekretaris :	Dr. Agus Salim HR, SE.,MM	()
4.	Penguji	1. Muchriana muchran, SE.,M.Si.A	k.CA ()
		2. Khadijah Darwin, SE.,M.Ak	()
		3. Ismail Rasulong, SE.,MM	()
		4. Amran, SE.,M.Ak.Ak.CA	()



LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Syafraiadi s**Stambuk : 105731136116
Jurusan : **Akuntansi**

Dengan judul : "Analisis system informasi akuntansi penjualan dan

penerimaan kas pada PT. Oze power switch cabang

makassar"

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah **ASLI** hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

22 zulkaidah 1442 H

Makassar, 03 juli 2021

Yang Membuat Pernyataan

Syafriadi s NIM: 105731136116

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Program Studi Akuntansi,

Dr.H. Andi Jam'an, SE.,M.Si NBM. 651 507 Dr. Ismail Badollahi,SE,M.Si.Ak.CA.CSP NBM. 1 073 428

ABSTRAK

Syafriadi S, 2021. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar. Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh Pembimbing I Muchriana Muchran dan Pembimbing II Khadijah Darwin

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Oze Power Switch Cabang Makassar. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

Dalam penelitian ini bertujuan agar dapat menganalisa sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah di uraikan, bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan PT. OZE Power Switch Cabang Makassar dalam memproses transaksi penjualan dan penerimaan kas telah mampu menghasilkan informasi yang baik.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Penerimaan Kas

ABSTRACT

Syafriadi S, 2020. Analysis of Sales Accounting Information Systems and Cash Receipts at PT. OZE Power Switch Makassar Branch. Thesis Accounting Study Program Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by Advisor I Muchriana Muchran and Advisor II Khadijah Darwin

This study aims to determine the Sales Accounting Information System and Cash Receipts at PT. Oze Power Switch Makassar Branch. This type of research used in this research is qualitative with a descriptive approach.

In this study aims to be able to analyze the accounting information system of sales and cash receipts at PT. OZE Power Switch Makassar Branch. Based on the results of research and discussion that has been described, that the accounting information system implemented by PT. OZE Power Switch Makassar Branch in processing sales and cash receipts transactions has been able to produce good information.

Keywords: Accounting Information Systems, Sales, Cash Receipts

KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa saya kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga,sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar".

Skripsi yang saya tulis ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama saya sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua, yang senantiasa memberikan harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus tak pamrih. Dan saudara-saudaraku tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilan saya dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada saya menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

- Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M. Ag., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar,
- Bapak Dr.H. Andi Jam'an, SE, M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar,
- 3. Bapak Dr. Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak., CA.CSP, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar,
- 4. Ibu Dr. Muchriana Muchran, SE.,M.Si.Ak.CA, selaku pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga Skripsi selesai dengan baik.
- 5. Ibu Khadijah Darwin, SE.,M.Ak, selaku pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
- Bapak/ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
 Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada saya selama mengikuti kuliah.
- 7. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
- Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi
 Akuntansi Angkatan 2016 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit
 bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis
- Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan Skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa Skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para

pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritikannya demi kesempurnaan Skripsi ini.

Mudah-mudahan Skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi Fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr Wb.



DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN DAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vi
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	
DAFTAR ISI	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR	
I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	
B. Rumusan Masalah	
C. Tujuan Penelitian	
D. Manfaat Penelitian	
II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	
1. Grend Teori	
2. Sistem Informasi Akuntansi	
Sistem Akuntansi Penjualan	
4. Sistem Akuntansi Penerimaan Kas	
5. Penelitian Terdahulu	
6. Kerangka Pikir	
III. METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	
B. Fokus Penelitian	
C. Lokasi dan Waktu Penelitian	
D. Sumber Data	
E. Pengumpulan Data	21

F. Instrumen Penelitian	21
G. Metode Analisis	22
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	24
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	24
B. Hasil Penelitian	30
C. Pembahasan	52
BAB V PENUTUP	60
A. Kesimpulan	57
B. Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	60
DAFTAR LAMPIRAN	62
and state of a very mile that it is a proper to the state of the state	

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman	
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	17	



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir	19
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	27
Gambar 4.2 Flowchart Sistem Penjualan	38
Gambar 4.3 Flowchart Sistem Penerimaan Kas	43



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Kebutuhan manusia yang semakin tak terbatas menjadi salah satu alasan didirikannya suatu perusahaan selain untuk mencari laba yang maksimal. Perusahaan harus mempunyai suatu sistem yang baik agar dapat bertahan dan mencapai tujuan di tengah ketatnya persaingan. Baridwan (2012:3), menjelaskan bahwa sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Jika dalam pelaksanaan prosedur ada yang tidak berjalan dengan semestinya, maka akan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Perangkat komputer merupakan salah satu alat yang dapat digunakan untuk mengelola data menjadi informasi yang diharapkan. Komputer mengalami perkembangan yang drastis pada masa sekarang, mulai dari teknologi perangkat keras (hardware) maupun perangkat lunak (software). Selain itu, perangkat komputer juga sudah semakin banyak dimanfaatkan terutama oleh para badan usaha dalam hal pengelolaan data dan informasi dalam transaksi bisnisnya. Perusahaan membutuhkan keberadaan komputer sebab informasi yang diperoleh dapat menjadi pedoman penting ketika perusahaan akan mengambil keputusan. Keberadaan perangkat komputer mendukung adanya implementasi sistem informasi khususnya dalam perusahaan/bisnis. Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan sangat memerlukan adanya sebuah informasi yang jelas dan relevan untuk

pengambilan keputusan. Salah satu informasi yang dibutuhkan yaitu mengenai informasi akuntansi perusahaan yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Diana dan Setiawati (2011), mengatakan sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dan penerimaan kas dari hasil penjualan, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dan penerimaan kas dapat dihindari. Penerapan sistem informasi pada suatu bisnis secara umum dapat meningkatkan keunggulan bersaing (competitive advantage) dengan cara memberikan nilai tambah pada produk dan jasa yang dihasilkannya. Penerapan sistem informasi memerlukan input berupa data dan yang kemudian akan diproses menjadi informasi. Informasi ini nantinya diperlukan perusahaan untuk membantu operasionalnya dan juga dalam pengambilan keputusan.

Setiap perusahaan sangat bergantung pada sistem informasi manajemennya agar dapat bertahan di tengah persaingan. Informasi dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh perusahaan, salah satu informasi yang sangat dibutuhkan oleh manajemen perusahaan adalah informasi akuntansi. Perusahaan harus memperhatikan kecocokan dan kesesuaian data keuangan yang ada pada sistem informasi akuntansi dan pada aktivitas perusahaan di lapangan. Penjualan dan penerimaan kas merupakan kegiatan operasional yang sangat penting dan

vital yang berkaitan langsung dengan aset perusahaan. "Penjualan merupakan suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan dan merupakan jantung dari suatu perusahaan" (Himyati, 2008:123). Kas merupakan aktiva yang paling likuid sehingga rawan disalahgunakan kegunaanya dan keberadaannya mudah dipindah tangankan.

Sistem akuntansi penjualan dapat digunakan dalam transaksi penjualan tunai maupun penjualan kredit dengan tujuan agar penjualan dapat dicatat dan diawasi dengan baik, sedangkan sistem penerimaan kas digunakan untuk meminimalisir segala bentuk kecurangan yang kemungkinan akan terjadi. Mulyadi (2008:202) menyatakan bahwa sistem akuntansi penerimaan kas sendiri ada dua macam yaitu terdiri dari sistem akuntansi kas dari penjualan tunai maupun sistem akuntansi kas dari piutang.

PT. Oze Power Switch bergerak di bidang agen pemasaran disini peneliti melihat bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dalam penerimaan kas pada PT. Oze Power Switch ditemukan permasalahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas. Salah satunya informasi yang dihasilkan tidak dapat di sajikan tepat waktu karena membutuhkan waktu yang lama untuk memproses data menjadi informasi, kemudian piutang tak tertagih yang cukup besar tersebut bukan disebabkan oleh pelanggan yang tidak membayar tagihan, melainkan ditemukan indikasi penyalahgunaan kas oleh karyawan perusahaan itu sendiri. Dan masih banyak lagi permasalahan yang terjadi di perusahaan tersebut.

Berdasarkan dengan latar belakang yang telah diuraikan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"Analisis Sistem Informasi**

Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Oze Power Switch Cabang Makassar".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan diatas, adapun rumusan masalah yang akan dibahas adalah "Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Oze Power Switch Cabang Makassar?"

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Untuk Mengetahui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Oze Power Switch Cabang Makassar.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak antara lain:

1. Manfaat teoritis

- a. Diharapkan penelitian ini menjadi sumber informasi dan sumber acuan untuk penelitian selanjutnya.
- b. Diharapkan penelitian ini dapat menjadi sumber referensi untuk kebutuhan akademik tentang sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi institusi penelitian ini kiranya menjadi sumber informasi mengenai sistem infromasi akuntansi serta penjualan dan penerimaan kas dalam aktivitas operasional organisasi. b. Bagi pembaca, sebagai bahan acuan dan referensi untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya fokus program studi akuntansi dan manajemen.

3. Manfaat Kebijakan

a. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan atau saran dalam mengevaluasi perusahaan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Grand Theory

Technology Acceptance Model (TAM) Beberapa model yang dibangun untuk menganalisis dan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi diterimanya penggunaan teknologi komputer, di antaranya yang tercatat dalam berbagai literatur dan referensi hasil riset dibidang teknologi informasi adalah seperti Theory of Reasoned Action (TRA), Theory of Planned Behaviour (TPB), dan Technology Acceptance Model (TAM).

Model TAM sebenarnya diadopsi dari model TRA yaitu teori tindakan yang beralasan dengan satu premis bahwa reaksi dan persepsi seseorang terhadap sesuatu hal, akan menentukan sikap dan perilaku orang tersebut. Reaksi dan persepsi pengguna Teknologi Informasi (TI) akan mempengaruhi sikapnya dalam penerimaan terhadap teknologi tersebut. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhinya adalah persepsi pengguna terhadap kemanfaatan dan kemudahan penggunaan TI sebagai suatu tindakan yang beralasan dalam konteks pengguna teknologi, sehingga alasan seseorang dalam melihat manfaat dan kemudahan penggunaan TI menjadikan tindakan/perilaku orang tersebut sebagai tolak ukur dalam penerimaan sebuah teknologi.

Model TAM yang dikembangkan dari teori psikologis, menjelaskan perilaku pengguna komputer yaitu berlandaskan pada kepercayaan (belief), sikap (attitude), keinginan (intention), dan hubungan perilaku

pengguna (user behaviour relationship). Tujuan model ini untuk menjelaskan faktor-faktor utama dari perilaku pengguna terhadap penerimaan pengguna teknologi. Secara lebih terinci menjelaskan tentang penerimaan TI dengan dimensi-dimensi tertentu yang dapat mempengaruhi diterimanya TI oleh pengguna (user).

Model ini menempatkan faktor sikap dari tiap-tiap perilaku pengguna dengan dua variabel yaitu :

- a. kemudahan penggunaan (ease of use)
- b. kemanfaatan (usefulness)

Kedua variabel ini dapat menjelaskan aspek keperilakuan pengguna. Kesimpulannya adalah model TAM dapat menjelaskan bahwa persepsi pengguna akan menentukan sikapnya dalam kemanfaatan penggunaan TI. Model ini secara lebih jelas menggambarkan bahwa penerimaan penggunaan TI dipengaruhi oleh kemanfaatan (usefulness) dan kemudahan penggunaan (ease of use).

2. Sistem Informasi Akuntansi

a) Pengertian Sistem

Menurut Churchman (2011) dalam Rochmawati dan Mimosi (2014:18) sistem adalah seperangkat bagian-bagian yang dikoordinasikan untuk melaksanakan seperangkat tujuan. Sehingga dapat disimpulkan bahawa sistem merupakan rangkaian bagian – bagian yang saling berhubungan dan saling berpengaruh satu sama lain yang dikoordinasikan untuk melaksanakan seperangkat tujuan tertentu.

Menurut Jogianto (2015) diartikan sebagai berikut: "Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yangsaling berhubungan, berkumpul

bersamasama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu".

Menurut Mulyadi (2016) mengemukan bahwa sistem adalah: "Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang sangat erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu".

Sugiarto (2017) menyebutkan bahwa sistem merupakan kumpulan prosedur yang bisa menghasilkan suatu hasil keluaran sesuai yang diharapkan. Sistem membentuk suatu sistem proteksi 8 yang memiliki aspek pengendalian internal, penerapan dan revisi sistem yang salah, analisis sistem, perancangan sistem, serta implementasi sistem yang diharapkan mampu bersaing dan digunakan sebaik mungkin.

Menurut Sujarweni (2015), sistem merupakan kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. Sistem juga dapat dilihat dari elemen-elemennya yang bisa dalam bentuk keluaran dan masukan yang dapat menerima input, mengolah input, dan menghasilkan hasil yang diharapkan.

b) Pengertian Informasi

Organisasi sangat tergantung pada sistem informasi agar selalu dapat kompetitif. Informasi merupakan sumber daya (resources) yang arti pentingnya sama dengan pabrik dan peralatan.

Menurut Leod (2016) dalam Proposal Jurnal Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (2015) Informasi adalah data yang telah diproses, atau data yang memiliki arti. Dimensi infromasi terdiri dari empat hal, yaitu informasi harus akurat, tepat pada waktunya, relevan dan lengkap.

Bodnar dan Hopwood (2016) dalam jurnal penelitian Setyawan "Informasi adalah data yang berguna untuk diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat."

c) Pengertian Akuntansi

Menurut Samryn (2015) mendefinisikan akuntansi sebagai seperangkat yang mempelajari perekayasaan penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif unit-unit organisasi dalam suatu lingkungan negara tertentu dan cara penyampaian (pelaporan) informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan ekonomik. Dalam arti sempit sebagai proses, fungsi, atau praktik, akuntansi dapat didefinisikan sebagai proses pengidentifikasian, pengesahan, pengukuran, pengakuan, pengklasifikasian, penggabungan, peringkasan, dan penyajian data keuangan dasar (bahan olah akuntansi) yang terjadi dari kejadian-kejadian, transaksi-transaksi, atau kegiatan operasi suatu unit organisasi dengan cara tertentu untuk menghasilkan informasi yang relevan bagi pihak yang berkepentingan.

Menurut Bahri (2016) akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi dengan cara sedemian rupa, sistematis dari segi isi, dan berdasarkan standar yang diakui umum. Oleh karena itu, pihak yang berkepentingan atas perusahaan dapat mengetahui posisi keuangan perusahaan serta hasil operasi pada setiap waktu yang diperlukan, sehingga dapat mengambil keputusan maupun pemilihan dari berbagai tindakan alternative di bidang ekonomi. Akuntansi dikatakan suatu seni karena diibaratkan beberapa pelukis hendak menggambar atas objek yang sama, maka pelukis tersebut akan

menggunakan cara sesuai dengan kemampuannya dan minimal akan menghasilkan gambar sesuai dengan objek gambar. Begitu juga dalam akuntansi, para pelaku bisa membuat laporan sesuai dengan kemampuannya tetapi tetap berdasarkan pada standar akuntansi yang berlaku.

Menurut Marina dkk (2018) Akuntansi merupakan sistem yang mengukur aktivitas bisnis, memproses informasi dalam laporan, dan berkomunikasi temuan kepada para pengambil keputusan. Output dari proses akuntansi adalah dalam bentuk laporan keuangan. Laporan keuangan adalah dokumen yang melaporkan bisnis individu atau organisasi dalam satuan moneter. Proses akuntansi bergantung pada pembukuan dalam bentuk sistem double entry. Pembukuan adalah elemen procedural akuntansi sebagai aritmatika adalah elemen procedural matematika.

Dari definisi diatas, disimpulkan bahwa akuntansi merupakan ilmu atau seni pencatatan, penggolongan, peringkasan dan melaporkan aktivitas/transaksi suatu badan usaha yang memungkinkan adanya penilaian dan pengambilan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut dalam bentuk informasi keuangan.

d) Pengertian Sistem Informasi

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem informasi diantara berbagai sistem informasi yang digunakan manajemen dalam mengelola perusahaan. Sistem Informasi akuntansi berguna untuk memproses dan menyimpan data transaksi yang nantinya dapat menghasilkan informasi

yang tepat waktu, akurat dan dapat dipercaya maka perusahaan merancang sistem informasi akuntansi (Mulyadi, 2014).

Sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan atau group dari subsistem atau bagian atau komponen apapun baik fisik atau non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sistem informasi akuntansi dirancang dan dilaksanakan untuk memberikan informasi kepada pihakpihak yang berkepentingan (Susanto, 2008).

Pengertian Sistem informasi menurut Susanto (2017) adalah sebagai berikut: "Sistem informasi adalah merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan akstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.

Menurut O'Brien (2015) sistem informasi adalah kombinasi teratur dari orang-orang, hardware, software, jaringan komunikasi dan sumber daya data yang mengumpulkan, mengubah dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi.

e) Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Bodnar dan Hoopwood (2016) mengemukakan "Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan lainnya menjadi informasi."

Menurut Sujarweni (2015) sistem akuntansi adalah kumpulan elemen yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, dan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan

Menurut O'Brien (2015) sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang bertugas untuk mencatat dan melaporkan berbagai transaksi bisnis dan kegiatan ekonomi lainnya pada suatu perusahaan dengan cara mencata dan melaporkan arus dana melalui peraturan dan pembuatan laporan keuangan histories seperti neraca dan rugi-laba."

Menurut Romney dan Steinbart (2013: 30), SIA adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pengambil keputusan.

f) Tujuan Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2008:19) menyatakan bahwa tujuan umum pengembangan sistem akuntansi adalah sebagai berikut :

- a. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
- b. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
- c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (reability) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
- d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.



g) Unsur-Unsur Sistem Akuntansi

Terdapat 5 (lima) unsur sistem akuntansi pokok, diantaranya sebagai berikut(Mulyadi, 2008:3):

- a. Formulir
- b. Jurnal
- c. Buku Besar
- d. Buku Pembantu
- e. Laporan Keuangan

h) Prinsip-Prinsip Sistem Akuntansi

Prinsip-prinsip dasar sistem akuntansi menurut Weygant (2007:396) adalah sebagai berikut:

- a. Keefektifan Biaya
- b. Tingkat Kegunaanya
- c. Fleksibilitas

i) Langkah-Langkah dalam Penyusunan Sistem Akuntansi

Penyusunan sistem akuntansi harus memperhatikan langkah-langkah yang ada dalam sistem akuntansi. Baridwan (2012:10-11) menjelaskan, langkah- langkah dalam penyusuan sistem akuntansi adalah sebagai berikut:

- a. Menganalisis sistem yang ada
- b. Merencanakan sistem akuntansi
- c. Penerapan sistem akuntansi
- d. Pengawasan sistem baru (follow up)

10. Hubungan Sistem Akuntansi dengan Pengendalian Intern

Sistem akuntansi dan pengendalian intern memiliki hubungan yang sangat erat, karena keduanya memiliki keterkaitan dalam pelaksanaannya yaitu untuk membantu perusahaan dalam mencapai tujuan dengan memberikan informasi yang akurat sebagai salah satu dasar pengambilan keputusan perusahaan dan meminimalisir segala bentuk kecurangan, pemborosan, dan penyelewengan yang mungkin dilakukan oleh pihak atau fungsi tertentu yang berpotensi merugikan perusahaan.

3. Sistem Akuntansi Penjualan

a. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2014) pada sistem informasi penjualan itu sendiri dapat disebut juga sebagai sistem informasi akuntansi penerimaan kas dari penjualan yang dibedakan menjadi 2, yaitu :

- 1. Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai.
- 2. Sistem penerimaan kas dari penjualan kredit.

Baridwan (2012:109) menjelaskan bahwa "prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan), dan pencatatan penjualan".

b. Fungsi yang Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan

Setiap sistem pastinya mempunyai fungsi-fungsi yang saling terkait agar dapat berjalan dengan semestinya. Baridwan (2009:109) mengkategorikan, "bagianbagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan adalah bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian billing".

c. Catatan yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2008:221) adalah sebagai berikut:

- a. Jurnal Penjualan atau Jurnal Umum
- b. Kartu Piutang
- c. Kartu Persediaan
- d. Kartu Gudang
- e. Jurnal Umum

4. Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

a. Pengertian Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

Baridwan (2012:157) mengemukakan bahwa "penerimaan kas melibatkan beberapa bagian yang terdapat dalam perusahaan agar transaksi penerimaan kas tidak terpusat pada satu bagian saja, hal ini diperlukan agar dapat memenuhi prinsip-prinsip internal control".

Penerimaan kas dapat bersumber dari beberapa transaksi, antara lain: penjualan tunai, penjualan asset tetap, pinjaman (pinjaman bank ataupun wesel), dan setoran modal baru. Penerimaan kas perusahaan biasanya berasal dari dua sumber utama, yaitu penerimaan kas dari penjualan tunai dan piutang.

Penerimaan kas adalah kas yang diperoleh perusahaan yang dapat berwujud uang tunai ataupun bilyet yang sifatnya dapat dipergunakan dengan segera, yang bersumber dari kegiatan perusahaan ataupun penjualan tunai, pelunasan piutang, ataupun transaksi lainnya yang akan meningkatkan kas perusahaan.

Menurut Mulyadi (2016: 455) "Sumber penerimaan kas terbesar perusahaan dagang berasal dari transaksi penjualan tunai" Penerimaaan kas dapat dilakukan menggunakan beberapa cara, misalnya melalui pos, membayar langsung ke kasir, atau melalui bank. Kas yang diperoleh bisa berwujud uang tunai (uang logam ataupun uang kertas), cek, money order, bank draft, dan sebagainya. Dalam penyusunan prosedur penerimaan kas diperlukan pertimbangan terhadap pengaruh dan frekuensi setiap transaksi. Kemudian membuat perencanaan mekanisme pengelolaan dan pengawasan fisik atau membuat disposisi pengelolaan dan pengawasan.

Hery (2014: 159) menyatakan bahwa pengendalian internal adalah mekanisme dan prosedur untuk mejaga asset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyelewengan, menjamin ketersediaan informasi akuntansi perusahaan yang tepat, serta menegaskan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dilaksanakan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Committee Of Sponsoring Organizations (COSO) dikutip oleh Sujarweni (2015) menyatakan bahwa pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi yang berada dalam proses manajemen dasar yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan. Pengertianpengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern merupakan sistem yang dirangkai dalam mencakup seluruh proses organisasi mengelola informasi secara akurat yang digunakan perusahaan untuk memberi jaminan keamanan dalam melindungi aset perusahaan.

b. Fungsi yang Terkait dalam Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

Fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi penerimaan kas dari penjualan tunai adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2008:462):

- a. Fungsi Penjualan
- b. Fungsi Kas
- c. Fungsi Gudang
- d. Fungsi Pengiriman
- e. Fungsi Akuntansi

c. Catatan yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penerimaan Kas

Catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penerimaan kas menurut Mulyadi (2008:468) adalah sebagai berikut:

- a. Jurnal Penjualan
- b. Jurnal Penerimaan Kas
- c. Jurnal Umum
- d. Kartu Persediaan
- e. Kartu Gudang

B. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa judul penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai landasan atas pembuatan skripsi ini adalah sesuai dengan yang berkaitan dengan tujuan penelitisan yaitu untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas.

Penelitian terdahulu yang dilampirkan didalam penelitian ini untuk mendukung hipotesis penelitian ini. Adapun penelitian terdahulu pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitin Terdahulu

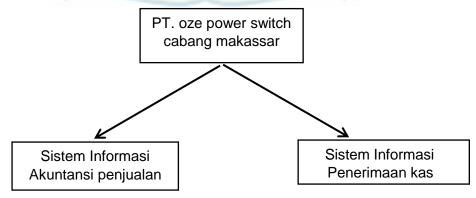
No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Juliana Dwi	Analisis Sistem	Berdasarkan analisis yang
	Hikmawati	Informasi Akuntansi	dilakukan diketahui bahwa
	(2015)	Penjualan dan	untuk sistem informasi
		Penerimaan Kas pada	akuntansi penjualan dan
		CV. Lestari Motorindo	penerimaan
			kas,perusahaan sudah
			memiliki unsur
		JAS MUHAN	pengendalian intern yang
	/ 0	"KASSA"	baik. Walaupun masih
	10	Mr. A	ditemukan beberapa
46	/ 3		masalah, diantaranya
	15		masih terdapat
			perangkapan fungsi oleh
	THE VI	2442	A/R Control, belum
	1- 01	THE CASE	adanya SOP & flow chart
		11000	penerimaan kas secara
	13		tertulis, kas tidak langsung
	10		disetor ke bank, dan
	N VA		perusahaan belum memiliki
	1	PALICE IN	auditor intern.
2.	Huda, Ekawati,	Pengaruh Penerapan	Hasil penelitian
	Pratiwi	Sistem Informasi	menunjukkan bahwa sistem
	(2016)	Akuntansi terhadap	informasi akuntansi
		Pengendalian Internal	berpengaruh terhadap
		(Studi Empiris Pada	pengendalian internal pada
		Perusahaan BUMN di	perusahaan BUMN di Kota
		Kota Palembang)	Palembang sebesar 55%
			sedangkan 45%
			dipengaruhi oleh variabel
			lain yang tidak diteliti dalam

			penelitian ini.
3.	Fransiscus	Analisis Sistem	Dari hasil penelitian, dapat
	Octavianus	Informasi Akuntansi	ditarik kesimpulan bahwa
	Voets, Jullie J.	Siklus Penjualan Dan	PT. Sumber Alfaria Trijaya,
	Sondakh,	Penerimaan Kas Untuk	Tbk (Alfamart) Cabang
	Anneke	Meningkatkan	Manado telah menerapkan
	Wangkar	Pengendalian Intern	sistem informasi akuntansi
	(2016)	Pada Pt. Sumber Alfaria	yang terkomputerisasi yang
		Trijaya, Tbk (Alfamart)	langsung terhubung
		Cabang Manado	dengan kantor pusat
	1	AS MUHA	sehingga pelaksanaan
		SA VASC	kegiatan perusahaan
	105	W BULLOON	terkontrol dengan baik
			meskipun terdapat
7			kelemahan dalam
			pengendalian intern
	1 - C		pengiriman uang ke kas
			kantor pusat dan dokumen
			yang diotorisasi oleh bagian
	18 8		yang tidak sesuai dengan
	11 %		fungsi dan tugasnya.
4.	Efendi,	Pengaruh Sistem	Penggunaan informasi
	Supheni, dan	Informasi Akuntansi Dan	sistem sistem informasi
	Astutik	Kinerja Karyawan	akuntansi berpengaruh
	(2013)	Terhadap Keefektifan	signifikan terhadap kenerja
		Pengendalian Internal Di	unit bisnis . Penggunaan
		Koperindo Jatim Cabang	informasi sistem sistem
		Nganjuk	informasi akuntansi
			berSSpengaruh signifikan
			terhadap kepuasan kerja.
5.	Ani Krisnawati,	Analisis Sistem	Berdasarkan hasil
	(2013)	Informasi Akuntansi	penelitian menunjukkan
		Penjualan Dan	bahwa sistem informasi

Penerimaan Kas (Studi akuntansi penjualan dan Pada Penjualan Speedy penerimaan kas telah Pt. Telekomunikasi mencerminkan adanya Indonesia, Tbk Kandatel sistem pengendalian intern yang baik, meskipun masih Malang) terdapat beberapa kelemahan, yaitu dokumen yang digunakan masih ada yang menggunakan sistem manual.Saran yang dapat diberikan peneliti adalah dokumen yang diguna kan sebaiknya menggunakan sistem online agar lebih praktis dan efisien.

C. Kerangka Konsep Penelitian

Menurut Noor (2017: 76) kerangka berpikir atau kerangka pikir adalah merupakan konseptual mengenai bagaimana satu teori berhubungan di antara berbagai faktor yang telah di identifikasikan penting terhadap masalah penelitian. Untuk lebih jelanya mengenai kerangka pikir penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 2.1 Kerangka Konsep

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam melakukan suatu penelitian sangat perlu dilakukan pendekatan penelitian agar penelitian yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan sistematis. Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif yaitu data yang disajikan dalam bentuk penjelasan secara jelas dan terperinci. Temuan kualitatif diarahkan untuk menghasilkan perbaikan-perbaikan mutu kerja dan pada dasarnya pula bermanfaat untuk kepentingan akademis, Sugiyono (2017).

B. Fokus Penelitian

Dalam metode penelitian ini, peniliti memusatkan penelitian pada objek sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Oze Power Switch Cabang Makassar.

C. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pt Power Switch Cab. Makassar jln ks tubun No.12.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan untuk melakukan penelitian ini yaitu: selama dua bulan mulai dari bulan November sampai bulan desember 2020.

D. Sumber Data

1. Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data kualitatif, yaitu jenis data yang dapat diukur (*measurable*) atau dihitung

secara langsung sebagai variabel angka atau bilangan dengan pengukuran yang mendeskripsikan suatu kasus atau objek penelitian.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian.

E. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan telaah dokumen:

- Observasi, yaitu teknik pengumpulan data (Penelitian lapangan) di mana peneliti terlibat langsung untuk mengamati.
- Studi dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku maupun jurnal yang berkaitan dengan topik pembahasan.

F. Instrumen Penelitian

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan telaah dokumen:

- Observasi, yaitu teknik pengumpulan data di mana peneliti terlibat langsung untuk mengamati.
- Interview atau wawancara, adalah metode penelitian yang dilakukan oleh penulis langsung dengan mengadakan tanya jawab secara lisan dari bagian pemasaran mengenai data akuntansi penjualan dan penerimaan kas.
- Studi dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku maupun jurnal yang berkaitan dengan topik pembahasan.

G. Metode Analisis

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dan memilih mana yang penting serta mana yang perlu dipelajari serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami (Sugiyono, 2012) . Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yang digunakan peneliti sebagaimana yang dikemukakan Miles dan Hubberman (Sugiyono, 2012) yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan. Langkah-langkah tersebut sebagi berikut :

1. Reduksi data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhaan, pengambstakan dan transformasi kata kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus menerus selama proyek yang berorientasi penelitian kualitatif berlangsung. Antisipasi akan adanya reduksi data sudah tampak waktu penelitiannya memutuskan (seringkali tanpa disadari sepenuhnya) kerangka konseptual wilayah penelitian, permasalahan penelitian, dan pendekatan pengumpulan data mana yang dipilihnya.

2. Penyajian data

Data yang sudah direduksi maka langkah selanjutnya adalah memaparkan data. Pemaparan data sebagai sekumpulan informasi tersusun dan memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data digunakan untuk lebih meningkatkan pemahaman

kasus dan sebagai acuan mengambil tindakan berdasarkan pemahaman dan analisis sajian data

3. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan yakni melakukan verifikasi secara terus menerus sepanjang proses penelitian berlangsung, yaitu sejak awal memasuki lokasi penelitian dan selama proses pengumpulan data. Penulis berusaha untuk menganalisis data yang dikumpulkan dengan cara mencari pola, tema, hubungan persamaan hal-hal yang sering muncul dan sebagainya yang dituangkan dalam kesimpulan yang masih bersifat tentatif akan tetapi dengan bertambahnya data melalui proses verifikasi secara terus menerus dan setiap kesimpulan senantiasa dilakukan verifikasi selama berlangsungnya penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

Dari awal OZE Ezzet Chaehab, menetapkan untuk menciptakan biro iklan yang lebih baik. Dia tahu bahwa berhasil dalam pasar konsumen saat ini akan berarti memberikan tidak hanya iklan tradisional dalam artl sempit, namu pemasaran dan komunikasi layanan penuh.

Visi revolusioner ini adalah sesuatu yang akan membutuhkan mitra yang berpengalaman profesional yang membawa kekuatan yang berbeda ke permukaan dan akan berbagi gagasan yang sama. Ezzet beruntung telah menemukan ini dimantan rekan-rekan yang menduduki posisi senior di Bates. Masing-masing mereka memiliki keahlian tertentu kepada agen muda Tria adalah spesialis hubungan klien; Benny adalah guru untuk mengembangkan iklan cerdas; dan Ezzet sendiri adalah otoritas pada semua aspek branding. Kekuatan mereka berbeda tapi saling melengkapi, sehingga bersama-sama, para eksekutif ini ditambahkan ke jumlah yang lebih besar yang bagian-bagiabnya ini adalah awal dari: OZE.

Ezzet mulai mengembangkan OZE pada prinsip paling dasar dan bisnis periklanan: ide-ide besar yang dijual melalui "gairah"/semangat, komunikasi yang persuasif. Di teras belakang rumah Ezzet, tim OZE awalnya hanya empat eksekutif, masing-masing mulai melakukan pendekatan-pendekatan kepada calon klien. Dalam tiga bulan pertama saja, mereka memenangkan lima kantor utama. Sejak saat itu, OZE berkembang pesat. Dalam tujuh bulan, OZE dipercayakan oleh klien mereka yang berbeda bukti bahwa

kesuksesan mereka tidak hanya pemula keberuntungan, tetapi hasil dan kreativitas yang besar yang sedang berlangsung dan layanan kosisten baik.

OZE telah menjadi ujung tombak lebih dari 40 merek global terkenal dan lebih 20 merk lokal utama. Klien ini termasuk Unilever, Nestle, Coca-Cola, Astra Daihatsu, Astra Honda Motor, Pfizer, Johnson & Johnson, HBSC, Danone, XL Axiata, dan banyak lagi. Untuk melayani ekspensi ini, OZE tumbuh cepat untuk staf dari 127 orang muda berbakat dimarkas kelompok OZE dan 800 tenaga penjualan tampil dan di 12 kantor di seluruh Indonesia. Selama pertumbuhan ini, OZE telah membentuk lima anak perusahaan yang bekerja untuk memenuhi berbagai terus berkembang dari kebutuhan pemasaran klien. Beberapa orang menyebutnya *one-stop shopping*. Kami hanya ingin menganggapnya sebagai cara OZE.

Adapun Group yang telah berkembang adalah:

- 1. PT. OZE Duta Aksindo
- 2. PT. OZE Cipta Bahana
- 3. PT. OZE Cipta Global Integral
- 4. PT. OZE Mitra Nuasantar (PowerSwitch)
- 5. Studio Dragonfruit (Japan)

Power Switch (PSW) adalah salah satu agen pemasaran lapangan terbesar di Indonesia. Dengan silsilah di bidang pemasaran, Power Switch telah berkembang untuk menawarkan beragam layanan pemasaran diseluruh spektrum yang luas dari industri dengan fokus pada aktivitas sampel produk strategis, aktivasi produk/pengembangan merek, analisa pembelanjaan, dan mendapatkan informasi local dan intelejen pemasaran.

"Kreativitas dibatasi oleh imajinasi kita, tetapi keberhasilan dibatasi oleh eksekusi. Kami selalu mencoba untuk menemukan keseimbangan sempurna dari kreativitas dan eksekusi sehingga imajinasi kita hanya akan fokus pada apa yang akan berhasil. Itu sebabnya motto kami adalah: "Turning on ideas"

- a) Omar Shahab, sebagai Co-Founder dari PSW, Omar memiliki pengalaman di dunia per-hotelan, restoran, penelitian, iklan, dan sekarang pemasaran lapangan. Omar saat ini memegang posisi Managing Director.
- b) Boge adalah sebuah legenda di dunia sampling. Dia telah bekerja degan banyak jumlah klien termasuk Nestle, ABC, dan Coke. Sebelum menjadi *co-founder* dari PSW dia adalah *Account Director Assosiate* di EURI RSCG.
- c) Pengalaman "master" dengan jebolan dari Nestle dan Kompas Gramedia bekerja sebelum bergabug di PSW. Zaky saat menangani kegiatan peningkatan penjualan dan juga aktivasi dari Reckitt, Pepsi, NICI dan banyak lagi.

2. Visi dan Misi PT. OZE Power Switch Cabang Makasssar

Visi dan misi dari perusahaan PT. OZE Power Switch mengintegrasikan sumber daya manusia yang berkualitas dengan Advance Technologi untuk memaksimalkan kinerja bisnis di Point Of pembelian dan Distribusi produk.

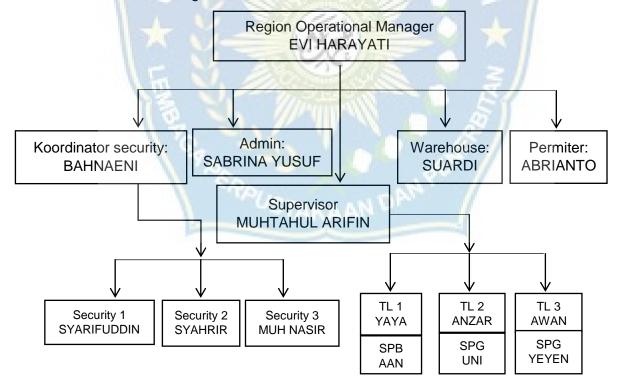
3. Struktur Organisasi

Dalam struktur menunjang suksesnya suatu perusahaan maka salah satu syarat yang tersusun baik yang disertai dengan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas pada karyawan dalam mengembangkan

kewajibannya. Tanpa adanya struktur organisasi yang baik dan jelas dapat mengakibatkan tumpang tindih dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab. Dalam struktur organisasi dapat dilihat dengan jelas dua aspek sebagai berikut:

- 1) Aspek pembagian kerja (spesialisasi disini dapat dilihat berbagai fungsi yang harus dilaksanakan perusahaan dan bagian yang menanganinya.
- Aspek koordinasi dari berbagai bagian sehingga menunjukkan suatu kesatuan yang terarah dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Dasar pokok dalam penyusunan struktur organisasi adalah bahwa perhatian ditunjukkan akan berbagai fungsi yang dianggap perlu untuk dapat melaksakan tugas yang telah ditetapkan PT. Ppwer Switch dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4.1 <u>www.psw.co.id</u>(PowerSwitch)
Struktur Organisasi PT. OZE Power Switch Cabang Makassar 2019

Uraian dari tugas dan tanggung jawab struktur organisasi PT. Power Swich adalah sebagai berikut :

- Region Operational Manager (ROM), pemegang kekuasaan dalam perusahaan untukwilayah masing-masing yang memantaunya kinerja secara keseluruhan, serta menerima semua laporan dari segala kegiatan-kegiatan yang terjadi dilingkungan kerja.
- Supervisor, memonitoring dan melaporkan seluruh kegiatan-kegiatan yang terjadi di lingkungan kerja kepada pimpinan perusahaan dan membawahi beberapa tim setiap brand serta merangkap tugas sebagai HRD.
- Admin/Accounting, bertugas membantu kasir untuk mengelola bagian keuangan keseluruhan bidang utamanya dalam pembagian gaji, pemberian insetif dan bonus-bonus lain karyawan.

4. Warehouse/Kepala Gudang

- a. Membuat laporan administrasi atas penerimaan dan pengeluaran barang.
- b. Mengatur kerapian sistem penyimpanan didalam gudang dan membuat kartu stok persediaan.
- c. Bertanggung jawab atas pendistribusian produk, FGR untuk produk sampling dan pemeliharaan property/assets event.

5. Permitter

Tugas dan tanggung jawab permitter adalah sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab sepenuhnya atas perijinan pengadaan acara/event sampling.
- b. Mengatur jadwal setiap brand untuk semua aktivitas pertahunannya.

- c. Mengarsipkan semua surat-surat permit/perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak.
- d. Mendata base seluruh pihak pimpinan store maupun kepala

6. Tim Sampling

Terdiri atas dua orang yaitu Team Leader dan SPG.

Tugas dan tanggung jawab tim sampling adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan aktivitas sampling dan bertanggung jawab atas pecapaian target yang sudah ditentukan.
- b. Team Leader menginput penjualan atas setiap accievement pershiftnya.
- c. Menjual produk yang didasarkan pada standar kebijakan penjualan yang telah ditetapkan.
- d. Membersihkan dan merawat *display* produk dan kebersihan property smpling.
- e. Mengupdate dokumentasi seluruh kegiatan sampling dilokasi sampling.

7. Security

- a. Membuat laporan mutasi semua kegiatan yang terjadi dikantor.
- b. Bertanggung jawab sepenuhnya atas keamanan seluruh ruang lingkup lantor.
- c. Memantau dan menchecklist form laporan *equipmet checklist* seluruh *property* yang akan dibawah ke lokasi sampling.

B. Hasil Penelitian

1. Analisi sistem informasi akuntansi penjualan

Ada beberapa unit atau bagian yang terkait dalam pelaksanaan prosedur penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan oleh PT. OZE Power Switch Cabang Makassar, di mana kebijakan tersebut berjalan dengan baik pada seluruh bagian atau unit yang terlibat dalam penjualan dan penerimaan kas ini sesuai dengan kebijakan atau aturan yang berlaku. Hal ini terlihat dengan beberapa hal yang peneliti dapatkan, antara lain:

a. Prosedur Penjualan Tunai

Prosedur-prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai pada
PT.OZE Power Switch Cabang Makassar adalah sebagai berikut:

1). Prosedur Order Penjualan

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian penjualan yang bertujuan untuk melayani pembeli, membuat nota penjualan tunai berdasarkan order dari pembeli.

2). Prosedur Penerimaan Kas

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian penjualan/kasir untuk menerima pembayaran barang dari pembeli dan selanjutnya membuat register kas yang menyatakan telah diterima kas dari pembeli.

3). Prosedur Penyerahan Barang

Prosedur ini dilakukan oleh bagian warehouse atas nota penjualan yang diberikan oleh bagian penjualan/kasir yang sudah siap diserahkan kepada bagian penjualan/kasir.

4). Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan untuk mencatat penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas.

5). Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan untuk membuat bukti setor bank yang disahkan bank setelah keuangan menyetorkan semua uang dari hasil penjualan tunai.

6). Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan untuk mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan data yang diperoleh dari bagian penjualan/kasir.

7). Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan dibuatkan rekapitulasi harga pokok penjualan, yang merupakan dokumen sumber untuk melakukan pencatatan dalam jurnal umum.

Berikut disajikan deskripsi kegiatan penjualan tunai pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar :

- 1) Konsumen memberikan pesanan kepada bagian penjualan/kasir.
- 2) Bagian penjualan/kasir memeriksa terlebih dahulu untuk memastikan apakah pesanan yang diminta ada atau tidak dengan melihat persediaan stok yang diberikan oleh bagian gudang (warehouse).
- Apabila pesanan yang diminta tidak ada maka pesanan akan dikembalikan kepada konsumen.

- 4) Apabila pesanan yang diminta tersedia maka bagian penjualan/kasir akan memberikan data pesanan pada *warehouse* sesuai pesanan yang diminta konsumen.
- 5) Gudang *(warehouse)* menyiapkan pesanan yang telah dipesan oleh konsumen kemudian diberikan kepada bagian penjualan/kasir.
- 6) Apabila pesanan yang diminta tersedia maka bagian penjualan/kasir akan mencatat data pesanan pada nota sesuai pesanan yang dibeli konsumen.
- 7) Gudang (*Warehouse*) menyerahkan pesanan kepada bagian penjualan/kasir.
- 8) Bagian penjualan/kasir memberikan nota dan pesanan kepada konsumen.
- 9) Data pesanan yang telah dibeli oleh konsumen (yang ada pada nota) akan dicatat ke dalam arsip penjualan oleh bagian keuangan.
- 10) Bagian keuangan akan membuat laporan penjualan rangkap dua, yang satu untuk diarsipkan dan satu lagi untuk pimpinan.

Dalam hasil penelitian ini, penulis akan melakukan analisis sistem terhadap sistem akuntansi penjualan tunai dan penerimaan kas yang meliputi bagian yang terkait, prosedur yang membentuk sistem, bagan alir dokumen yang terkait. Kemudian membandingkan antara sistem akuntansi penjualan tunai dan penerimaan kas yang diterapkan oleh PT. OZE Power Switch Cabang Makassar dengan teori yang sudah penulis pelajari. Unsurunsur sistem penjualan tunai pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar yaitu sebagai berikut:

1) Bagian yang terkait

Dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar sudah terdapat pemisahan bagian yang cukup baik berdasarkan struktur organisasi yang ada. Hal ini dibuktikan dengan bagian pembelian terpisah dari bagian keuangan.

Dalam teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai yaitu fungsi penjualan, fungsi gudang dan fungsi akuntansi. Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar mempunyai tugas dan wewenang yang sama dengan penjelasan tugas dan wewenang dalam teori.

Tugas dan wewenang setiap bagian yang terkait dalam PT. OZE Power Switch Cabang Makassar yaitu fungsi kasir dilakukan oleh bagian penjualan yang bertugas melayani pembeli, menerima pembayaran dari pembeli dan menyetorkan ke bagian keuangan. Fungsi gudang dilakukan oleh bagian gudang yang bertanggung jawab terhadap persediaan stok dan menyediakan pesanan kepada konsumen. Fungsi akuntansi dilakukan oleh bagian keuangan yang bertanggung jawab terhadap laporan penjualan dan penerimaan kas, merekap harga pokok penjualan serta menyetorkan uang ke bank.

2) Prosedur yang terkait

Pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar, prosedur penjualan tunai yang digunakan sudah cukup baik. Prosedur pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar dimulai dari prosedur order penjualan, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, penyetoran kas

ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, sampai prosedur pencatatan harga pokok penjualan.

Prosedur penjualan tunai yang dilakukan oleh PT. OZE Power Switch Cabang Makassar hampir sama dengan yang dijelaskan oleh teori Mulyadi (2016) yaitu sebagai berikut:

a. Prosedur Order Penjualan

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian kasir yang bertujuan untuk melayani pembeli, membuat nota penjualan tunai, menerima pembayaran dari pembeli dan selanjutnya menyerahkan nota dan kas ke bagian keuangan. Di dalam teori fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

b. Prosedur Penyerahan Barang

Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian warehouse atas bukti pesanan dari pembeli dan selanjutnya diserahkan kepada bagian kasir untuk diberikan kepada pembeli beserta nota. Didalam teori bagian penyerahan barang menyerahkan barang kepada pembeli.

c. Prosedur pencatatan penjualan tunai

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan untuk mencatat penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas. Dalam teori fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Kemudian bagian gudang mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

d. Prosedur penyetoran kas ke bank

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan untuk membuat bukti setor bank yang akan disahkan bank setelah bagian keuangan menyetorkan semua uang dari hasil penjualan tunai. Dalam teori fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank.

e. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan dibuatkan rekapitulasi harga pokok penjualan, yang merupakan dokumen sumber untuk melakukan pencatatan dalam jurnal umum. Dalam teori fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

3) Bagan alir Dokumen yang terkait

Bagan alir dokumen sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar belum ada. Seharusnya PT. OZE Power Switch Cabang Makassar memiliki bagan alir tersebut sehingga dapat digunakan untuk pengawasan arus dokumen dan sebagai media informasi untuk mengetahui tanggung jawab dan wewenang setiap bagian yang terkait. Dengan demikian setiap kecurangan dalam perusahaan dapat diminimalkan. Oleh karena itu penulis mengusulkan bagan alir kepada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar.

Suardi kepala gudang (*Warehouse*) yang mengatur dokumen sistem informasi akuntansi penjualan produk yang dianggap mampu

memberikan informasi yang mendalam, adapun yang dijelaskan mengenai alur dokumen-dokumen penjualan tunai pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar, jawabannya sebagai berikut:

"bagan alur dokumen sisten pejualan PT. OZE Power Switch Cabang Makassar belum ada dan sementara dalam upaya untuk pembentuk dan diupayakan segera dibentuk sehingga dapat digunakan untuk mengawasi arus dokumen dan sebagai media informasi untuk mengetahui tanggung jawab dan wewenang setiap bagian yang terkait".

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pentingnya alur dokumen sistem penjualan yang digunakan untuk mengawasi serta sebagai media informasi untuk mengetahui tanggung jawab dan wewenan setiap bagian dan terkait.

4) Sistem Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2001:470) untuk menciptakan sistem pengendalian intern yang baik dalam perusahaan maka ada empat unsur pokok yang harus dipenuhi antara lain :

- a. Pemisahan Fungsi Organisasi
- b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
- c. Praktik yang Sehat
- d. Karyawan yang Mutunya sesuai dengan Bidang dan Tanggung jawabnya.

Suardi kepala gudang (*Warehouse*) yang mengatur penjualan produk susu yang dianggap mampu memberikan informasi yang mendalam, adapun yang dijelaskan mengenai prosedur atau alur sistem akuntansi penjualan barang pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar, jawabannya sebagai berikut:

"Prosedur penjualan tunai yang digunakan sudah cukup baik terbukti dengan prosedur order penjualan yang dilakukan oleh bagian kasir yang bertujuan untuk melayani pembeli, membuat nota penjualan tunai, menerimah pembayaran dan konsumen dan membuat nota untuk diserakan kebagian keuangan. Prosedur penyerahan barang berjalan sangat baik melalaui warehouse dengan memberikan pesanan dan nota kepada pembeli. Prosedur pencatatan penjualan tunai dilakukan oleh bagian keuangan dan sesuai funngsinya untuk mencatat penjualan tunai dalam penerimaan kas dan sudah berjalan dengan baik dan penuh dengan ketelitian.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur serta fungsi-fungsi yang terkait untuk mencatat penjualan tunai dengan sistem inromasi akuntansi telah memudahkan serta membantu pelayanan lebih baik dan sudah berjalan sesuai dengan tujuan.

Berikut ini adalah flowchart penjualan tunai: Bagian order penjualan Bagian Kassa **Bagian Gudang** Bagian Pengiriman barang MULAI 2 PEMBELI Pita reg. kas FPT 2 FPT 2 MENERIMA FPT 1 ORDER FPT 1 Menyiapkan MEMBUAT MENERIMA MEMBAN menyerahkan UANG DINGKAN barang MENYERAHKAN FPT 2 membuat pita BARANG KE PEMBELI register kas FPT Kartu Pita reg. kas Gudang FPT 1 FPT 2 dengan FPT Sebagai slip barang PEMBELL barang N 4 KEPADA 5 PEMBELI 1

Gambar 4.2 www.psw.com

flowchart penjualan tunai

Uraian kegiatan sistem penjualan tunai :

- 1. Bagian order penjualan
 - a. Menerima order dari pembeli
 - b. Mengisi faktur penjualan tunai 3 lembar
 - c. Mendistribusikan faktur penjuala tunai

2. Bagian Kassa

- a. Menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan via pembe
- b. Menerima uang dari pembeli sebesar yang tercantum dalam faktur penjualan tunai
- c. Mengoperasikan register kas untuk menghasilkan pita register kas
- d. Membubuhkan cap lunas di atas faktur penjualan tunia dan menempelkan pita regiter kas pada faktur tersebut.
- e. Menyerahkan faktur penjualan tunai dan pita register kas kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

3. Bagian Gudang

- a. Menerima faktur penjualan tunai lembar 2 dari bagian order penjualan
- b. Menyiapkan barang sebanyak yang tercantum dalam faktur penjualan tunai.

- c. Mencatat kuantitas barang yang diserahkan ke bagian pengirima kedalam kartu gudang
- d. Menyerahkan barnag ke bagian pengiriman barang bersama dengan faktur penjualan tunai lembar

4. Bagian Pengiriman Barang

- a. Menerima faktur penjualan tunai lembar 2 bersama dengan barang dari bagian gudang
- b. Menerima faktur penjualan tunai lembar 1 dilampiri dengan pita register kas dari bagian kassa via pembeli
- c. Membandingkan faktur penjualan tunai lembar 1 dengan faktur penjualan tunia lembar 2 dan memeriksa pita register kas untuk menentukan apakah harga barang yang telah dibayar oleh pembeli
- d. Menyerahkan barang kepada pembeli
- e. Mendistribusikan faktur penjualan tunai.: lembar 1
 diserahkan ke bagian jurnal, buku besar, dan laporan
 dilampiri dengan pita register kas , lembar 2 diserahkan
 kepada pembeli bersamaan dengan penyerahan barang (slip
 pembungkus)
- 5. Bagian Jurnal, Buku besar, dan laporan
 - a. Menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri dengan pita register kas dari bagian pengiriman barang
 - b. Mencatat faktur penjualan tunai dalam jurnal penjualan

- c. Mencatat faktur penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kasMengirim faktur penjualan tunai dilampiri dengan register kas kebagian kartu persediaan dan kartu biaya
- 6. Bagian Kartu Persediaan dan Kartu Biaya
 - a. Menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri dengan pita register kas dari bagian jurnal, buku besar, dan laporan.
 - b. Mencatat harga pokok penjualan dalam kartu persediaan atas dasar data dalam faktur penjualan tunai
 - c. Mengarsipkan faktur penjualan tunai yang dilampiri pita regiter kas menurut nomor urut faktur penjualan tunai

2. Analisis system informasi akuntansi penerimaan kas

a. Analisis terhadap fungsi-fungsi yang terkait dalam system informasi penerimaan kas pada penjualan prodak susu PT. Oze Power Switch Cab. Makassar. System informasi akuntansi pada penjualan produk susu PT. Oze Power Switch Cab. Makassar ini melibatkan fungsi pelanyanan, fungsi keuangan. Kedua fungsi tersebut saling berkaitan satu sama lainnya dalam MONITA (monitoring pendapatan tunai).

Sabrina yusuf sebagai admin yang mengatur dan menerima kas yang dianggap mampu memberikan informasi yang mendalam, adapun yang dijelaskan mengenai prosedur penerimaan kas pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar, jawabannya sebagai berikut:

"bahwa fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi penerimaan kas telah melibatkan fungsi pelayanan dan fungsi keuangan dengan baik sehingga tujuan serta kewenangannya telah dinilai secara efekti". Berdasarkan analisis terhadap fungsi-fungsi yang terkait dalam system informasi akuntansi pada penerimaan kas pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar dinilai efektif karena fungsi-fungsi tersebut sudah terpisah menurut kewajiban dan kewenangannya masing-masing.

b. Analisis terhadap dokumen-dokumen yang digunakan dalam system informasi akuntansi penerimaan kas pada penjualan produk susu di PT. Oze Power Switch Cab. Makassar. Agar pelaksanaan system informasi akuntansi penerimaan kas dapat berjalan lancar dan tepat maka diperlukan dokumen yang mendukung pelaksanaan tersebut dengan baik. Dokumen tersebut digunakan atas dasar penerimaan kas yang digunakan oleh fungsi-fungsi terkait.

Sabrina yusuf sebagai admin yang menyiapkan dan menerima dokumen sistem informasi akuntansi penerimaan kas pada penjualan produk susu yang dianggap mampu memberikan informasi yang mendalam, adapun yang dijelaskan mengenai prosedur penerimaan kas pada penjualan produk susu di PT. Oze Power Switch Cab. Makassar, jawabannya sebagai berikut:

"sistem informasi akuntansi penerimaan kas pada penjualan produk susu telah dilaksanakan secara tepat dan berjalan lancar karena adanya dokumen-dokumen yang mendukung pelaksanaan tersebut sehingga fungsifungsi tersebut berjalan secara efekti".

Berdasarkan analisis yang dilakukan di PT. Oze Power Switch Cab. Makassar efektif yaitu daftar pendapatan atau rekapitulasi pendapatan, pelaksaannya belum efektif karena masih menggunakan kertas atau manual disamping melalui online, sebaiknya cukup denagn menggunakan metode secara online agar lebih praktis dan efesien.

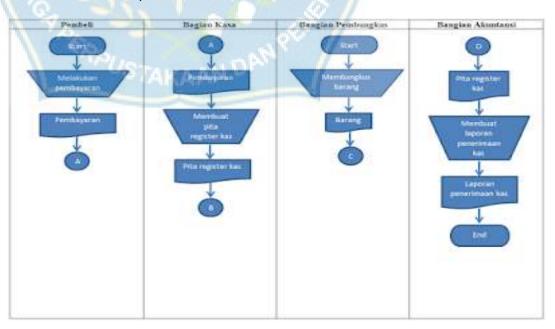
c. Sistem dan prosedur penerimaan kas pada penjualan produk susu di PT.Oze Power Switch Cab. Makassar.

Sabrina yusuf sebagai admin yang mengatur sistem dan prosedur penerimaan kas yang dianggap mampu memberikan informasi yang mendalam, adapun yang dijelaskan mengenai prosedur penerimaan kas pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar, jawabannya sebagai berikut:

"sistem dan prosedur penerimaan kas dan pencatatan penerimaan kas dimana proses pengiriman dokumen serta pencatatannya masih dilakukan secara manual agar lebih efesien sebaiknya dilakukan secara sistem atau online".

Berdasarkan analisis yang dilakukan pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar, system dan prosedur penerimaan kas melibatkan dua prosedur yaitu prosedur penerimaan kas dan prosedur pencatatan penerimaan kas. Pada proses pengiriman dokumen masih dilakukan secara manual, sebaiknya dilakukan secara online agar lebih efesien dan tidak terjadi keterlambatan.

Berikut ini flowchart penerimaan kas



Gambar 4.3

flowchart system penerimaan kas

Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai :

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Berdasarkan sistem pengendalian yang baik, sistem penerimaan kas dari penjualan tunai mengharuskan :

- 1. Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetor ke bank dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan internal check.
- 2. Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit, yang melibatkan bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai dibagi menjadi tiga prosedur berikut ini :

1. Penerimaan Kas dari Over-the Counter Sale

Dalam penjualan tunai ini, pembeli datang ke perusahaan, melakukan pemilihan barang atau produk yang akan dibeli,

melakukan pembayaran ke kasir, dan kemudian menerima barang yang dibeli. Dalam Over-the Counter Sale ini, perusahaan menerima uang tunai, cek pribadi (personal check), atau pembayaran langsung dari pembeli dengan credit card, sebelum barang diserahkan kepada pembeli.

Penerimaan kas dari Over-the Counter Sales dilaksanakan melalui prosedur berikut ini :

- a. Pembeli memesan barang langsung kepada wiraniaga (sales person) di Bagian Penjualan.
- b. Bagian Kasa menerima pembayaran dari pembeli, yang dapat berupa uang tunai, cek pribadi (personal check), atau kartu kredit.
- c. Bagian Penjualan memerintahkan Bagian Pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pembeli.
- d. Bagian Pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
- e. Bagian Kasa menyetorkan kas yang diterima ke bank.
- f. Bagian Akuntansi mencatat pendapatan penjualan dalam jurnal penjualan.
- g. Bagian Akuntansi mencatat penerimaan kas dari penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas.

Jika kas yang diterima berupa cek pribadi, bank penjual (bank yang penjual memiliki rekening giro di dalamnya) kemudian akan mengurus check clearing tersebut ke bank pembeli (bank yang pembeli memiliki rekening giro di dalamnya). Jika kas yang diterima berupa kartu kredit, bank penjual yang merupakan penerbit kartu kredit langsung menambah saldo rekening giro penjual setelah

dikurangi dengan credit card fee (yang berkisar 2,5% sampai dengan 4%). Bank penerbit kartu kredit inilah yang secara periodik melakukan penagihan kepada pemegang kartu kredit.

2. Penerimaan Kas dari COD Sales

Cash-on-delivery sales (COD Sales) adalah transaksi penjualan yang melibatkan kantor pos, perusahaan angkut umum, atau angkutan sendiri dalam penyederhanaan penerimaan kas dari hasil penjualan. COD Sales merupakan sarana untuk memperluas daerah pemasaran dan untuk memberikan jaminan penyerahan barang bagi pembeli dan jaminan penerimaan kas bagi perusahaan penjual.

COD Sales melalui pos dilaksanakan dengan prosedur berikut ini:

- a. Pembeli memesan barang lewat surat yang dikirim melalui kantor pos.
- b. Penjual mengirim barang melaui kantor pos pengirim dengan cara mengisi formulir COD Sales di kantor pos.
- c. Kantor pos pengirim mengirim barang dan formulir COD Sales sesuai dengan instruksi penjual kepada kantor pos penerima.
- d. Kantor pos penerima, pada saat diterimanya barang dan formulir COD Sales memberitahukan kepada pembeli tentang diterimanya kiriman barang COD Sales.
- e. Pembeli membawa surat panggilan ke kantor pos penerima dan melakukan pembayaran sejumlah yang tercantum dalam formulir COD Sales. Kantor pos penerima penyerahan barang kepada pembeli, dengan diterimanya kas dari pembeli.

- f. Kantor pos penerima memberitahu kantor pos pengirim bahwa
 COD Sales telah dilaksanakan.
- g. Kantor pos pengirim memberitahu penjual bahwa COD Sales telah selesai dilaksanakan, sehingga penjual dapat mengambil kas yang diterima dari pembeli.

Jika lokasi pembeli berada di kota yang sama dengan lokasi perusahaan, penyerahan barang biasanya dilaksanakan sendiri oleh fungsi pengiriman perusahaan.

3. Penerimaan Kas dari Credit Cerd Sale

Sebenarnya credit card bukan merupakan suatu tipe penjualan namun merupakan salah satu pembayaran bagi pembeli dan sarana penagihan bagi penjual. Credit card dapat merupakan sarana bagi pembeli, baik dalam over-the-counter sale maupun dalam penjualan yang pengiriman barangnya dilaksanakan melalui jasa pos atau angkutan umum. Dalam over-the-counter sale, pembeli datang ke perusahaan melakukan pembayaran ke kasir, dengan angkutan umum pembeli tidak perlu datang ke perusahaan penjual. Pembeli memberikan persetujuan tertulis penggunaan kartu kredit dalam pembayaran harga barang, sehingga memungkinkan perusahaan melakukan penagihan kepada bank atau perusahaan penerbit kartu kredit.

Kartu ktedit dapat digolongkan menjadi tiga kelompok:

- a. Kartu Kredit Bank (Bank Card).
- b. Kartu Kredit Perusahaan (Company Card).

c. Kartu Kredit Bepergian Dan Hiburan (Travel And Entertaiment Card).

4. Unit Organisasi/Fungsi yang Terkait (Pelaksana)

Fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari penjualan tunai adalah:

a. Fungsi Kasa

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

b. Fungsi Pembungkus

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

c. Fungsi Akuntansi

Bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

5. Dokumen yang Digunakan

Dokumen yang digunakan dari sistem penerimaan kas penjualan tunai adalah :

a. Faktur Penjualan Tunai

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

b. Pita Register Kas (Cas Register Tape)

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

c. Credit Card Sales Slip

Dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu ktedit dan diserahkan kepada perusahaan (disebut merchant) yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini di isi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bang yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu ktedit

d. Bill Of Lading

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

e. Faktur Penjulan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD.

f. Bukti Setor Bank

Dibuat oleh fungsi ksa sebagai penyetoran kas yang diterima dari piutang ke bank. Bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank, bersamaan dengan penyetoran dari piutang ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali bank setelah ditanda tangani dan dicap oleh bank sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada

fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencataan transaksi penerimaan kas dari piutang kedalam jurnal penerimaan kas.

g. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Dokumen ini digunakan oleh fumgsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok yang dijual.

6. Catatan Akuntansi yang Digunakan

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

a. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Jika perusahaan menjual berbagai macam produk dan manajemen memerkukan informasi penjualan setiap jenis produk yang dijualnya selama jangka waktu tertentu, dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guns meringkas informasi penjualan menurut jenis produk tersebut.

b. Jurnal Penerimaan Kas

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

c. Jurnal Umum

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

d. Kartu Persedian

Kartu persedian digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Kartu persedian ini diselenggarakan di fungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persedian barang yang disimpan digudang.

e. Kartu Gudang

Catatan ini tidak termasuk catatan akuntansi karena hanya nerisi data kuantitas persediaan yang disimpan digudang. Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat .kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual.

C. Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini bertujuan agar dapat menganalisa sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar, kemudian di mana dalam penelitian ini untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar.

1. Sistem informasi akuntansi penjualan

Sistem informasi bagian yang terkait dalam pelaksanaan prosedur penjualan tunai yang diterapkan oleh PT. Oze Power Switch Cab. Makassar di mana kebijakan tersebut berjalan dengan baik pada seluruh bagian atau unit yang terlibat dalam penjualan tunai sesuai dengan aturan

yang berlaku. Prosedur penjualan tunai yang digunakan sudah cukup baik terbukti dengan prosedur order penjualan yang dilakukan oleh bagian kasir yang bertujuan untuk melayani pembeli. Prosedur penyerahan barang berjalan sangat baik melalui gudang (werehouse) dengan memberikan pesanan dan nota kepada pembeli. Sistem penjualan alur dokumen PT. Oze Power Switch Cab. Makassar belum ada yang sementara dalam upaya untuk pembentukan dan diupayakan segera dibentuk sehingga dapat digunakan untuk mengawasi arus dokumen dan sebagai media informasi untuk mengetahui tanggung jawab dan wewenang setiap bagian yang terkait.

2. Sistem informasi akuntansi penerimaan kas

Berdasarkan analisis terhadap fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi pada penerimaan kas pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar dinilai efektif karena fungsi-fungsi tersebut sudah terpisah menurut kewajiban dan kewenangannya masing-masing. Pada PT. Oze Power Switch Cab. Makassar efektif yaitu daftar pendapatan atau rekapitulasi pendapatan, pelaksaannya belum efektif karena masih menggunakan kertas atau manual disamping melalui online, sebaiknya cukup dengan menggunakan metode secara online agar lebih praktis dan efesien.

Sistem dan prosedur penerimaan kas melibatkan dua prosedur yaitu prosedur penerimaan kas dan prosedur pencatatan penerimaan kas. Pada proses pengiriman dokumen masih dilakukan secara manual, sebaiknya dilakukan secara online agar lebih efesien dan tidak terjadi keterlambatan.

Bagian pembelian dan bagian penerimaan pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar belum dipisah dan masih dilaksanakan oleh satu orang. Fungsi tersebut dapat menimbulkan penyelewengan pada proses perangkapan pembelian yang tentu saja tidak diharapkan oleh perusahaan. Bagian kasir dan penjualan pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar masih belum dipisahkan, perangkapan fungsi dalam tugas dan wewenang ini dapat menimbulkan kecurangan pada perusahaan. Adapun visi dan misi dari perusahaan PT. OZE Power Switch mengintegrasikan sumber daya manusia yang berkualitas dengan *Advance Tehnology* untuk memaksimalkan kinerja bisnis di Point Of pembelian dan distribusi produk.

Setelah dilakukan penelitian, peneliti mendapatkan beberapa permasalahan yakni sebagai berikut. Masih terjadi perangkapan beberapa fungsi bagian dalam pelaksanaan pengendalian interennya masih ditemukan kesalahan yang kurang baik dalam mendukung pengendalian interen dimana masih kurangnya pemisahan fungsi dalam tugas dan wewenang. Perusahaan tempat penelitian ini adalah perusahaan sebagian besar karyawannya adalah keluarga dan prioritas dalam menjalankan perusahaan dengan sistem kepercayaan masih ditemukan perangkapan fungsi yang terlihat pada bagian akuntansi dan bagian keuangan yang masih dipimpin oleh satu orang dan masih ada beberapa masalah dalam pelaksanaan sistem pembelian dan penerimaan.

Dari hasil penelitian yang didapatkan dan dikaitkan dengan penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai bahan referensi dan perbandingan maka hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh :

Juliana Dwi Hikmawati, (2015) bahwa untuk system informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas, perusahaan sudah memiliki unsur pengendalian interen yang baik walaupun masih di temukan beberapa masalah. Huda, Ekawati, Pratiwi (2018) bahwa system informasi akuntansi berpengaruh terhadap pengendalian internal pada perusahaan tersebut.

Fransiscus Octavianus Voets, Jullie J. Sondakh, Anneke Wangkar (2016) bahwa telah menerapkan system informasi yang terkomputerisasi yang langsung terhubung dengan kantor pusat sehingga pelaksanaan kegiatang perusahaan terkontrol dengan baik meskipun terdapat kelemahan dalam pengendalian internal. Penelitian Efendi, Supheni dan Astutik, dengan judul "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Kinerja Karyawan Terhadap Keefektifan Pengendalian Internal Di Koperindo Jatim Cabang Nganjuk".

Hal ini sesuai dengan teori yang di gunakan dalam penelitian ini adalah technology acceptance model (TAM). TAM adalah suatu model teori untuk memprediksi dan menjelaskan bagimana pengguna teknologi tersebut dalam pekerjaan individual pengguna dan terhadap pemanfaatan dan kemudahan penggunaan TI sebagai suatu Tindakan yg beralasan dalam konteks pengguna teknologi, sehingga alasan seseorang dalam melihat manfaat dan kemudahan penggunaan TI menjadikan Tindakan atau perilaku orang tersebut sebagai tolak ukur dalam penerimaan sebuah teknologi. Adapun hasil penelitian yang di lakukan oleh Ani Krisnawati (2013) bahwa PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk kandatel malang system informasi penjualan dan penerimaan kas telah mencerminkan adanya system pengendalian interen yang baik, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan, yaitu dokumen yang di guanakan masih adanya yang menggunakan system

menual sehingga perlu adanya system yang lebih baik agar lebih praktis dan efisien.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dalam penelitian ini bertujuan agar dapat menganalisa sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah di uraikan, bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan PT. OZE Power Switch Cabang Makassar dalam memproses transaksi penjualan dan penerimaan kas telah mampu menghasilkan informasi yang baik. Namun masih adanya beberapa permasalahan di antaranya masih terjadi perangkapan beberapa fungsi bagian dengan pelaksanaan pengendalian interen, karyawannya di perioritaskan adanya dengan hubungan keluarga dan bagian penjualan dan penerimaan kas hanya satu orang dengan mengerjakan hal tersebut atau pekerjaan tersebut.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis mencoba untuk memberikan saran karena masih terdapat beberapa kelemahan yang terjadi diperusahaan supaya dapat bermanfaat bagi peningkatan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. OZE Power Switch Cabang Makassar:

- 1. Bagi Perusahaan (PT. Oze Power switch Cabang Makassar)
 - a. Ruang Lingkup

Prosedur ini dimulai sejak pembuatan surat permintaan pengorderan oleh divisi yang berkepentingan dan berakhir setelah pengeluaran

kas oleh kasir. *Bagian gudang* harus melakukan kontrol yang baik terhadap prosedur penerimaan dan pengeluaran barang.

b. Pengendalian Internal

Bagi pihak perusahaan agar melakukan pengendalian ke cabang setiap bulan agar dapat mengontrol aktivitas setiap karyawan baik dari fungsi terkait pada penerimaan kas dan penggunaan dana pada pengeluaran kas.

c. Sistem Otorisasi

- 1. Persetujuan pengeluaran kas dilakukan oleh bagian admin
- 2. Persetujuan penjualan produk dilakukan oleh bagian gudang (werehouse).

d. Pihak Terkait

Adapun pihak-pihak yang terkait seperti Divisi yang berkepentingan, gudang, penjualan dan Manajer Keuangan.

e. Dokumen

Dokumen-dokumen yang digunakan pada penerimaan kas seperti nota penjualan dibagi kedalam 4 penerima yaitu: pelanggan, penjualan, *gudang*, dan Audit. Sedangkan dokumen-dokumen yang digunakan pada saat pengeluaran kas sebaiknya membuat disposisi sebelum melakukan bon kepada kasir agar penggunaan dana lebih efektif.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa mengungkapkan hal lain mengenai sistem informasi akuntansi penerimaan dan pengeluaran

barang, sistem keuangan dan sumber daya manusia (SDM) dengan ruang lingkup yang lebih luas lagi.



DAFTAR PUSTAKA

- Ani Krisnawati. (2013). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas (Studi Pada Penjualan Speedy Pt. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Malang). Jurnal Akuntansi
- Abdillah, Willy dan Jogiyanto. 2015. Partial Least Square (PLS) Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis. Ed.1. Yogyakarta: ANDI
- Azhar Susanto, 2008. Sistem informasi Akuntansi, Bandung, Lingga jaya.
- AB Susanto, 2007, A Strategic Management Approach, CSR, The Jakarta

 Consulting Group, Jakarta
- Bodnar, George H. and Hopwood, William S., (2014), Accounting Information Systems, Eleventh Edition, Pearson Education.
- Baridwan, Z. 2009. Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur & Metode. Yogyakarta: BPFE edisi 2012. Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur & Metode, Edisi 5. Yogyakarta: BPFE
- Bahri, Syaiful. 2016. *Pengantar Akuntansi Berdasarkan SAK ETAP dan IFRS.* Yogyakarta. Andi Offset.
- Churchman, Rochmawati and Mimosi., (2011:18), Pengertian Sistem INformasi Akuntansi, Jakarta. Salemba
- Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati 2011, Sistem Informasi Akuntansi, Andi Offset, Yogyakarta.
- Efendi, Supheni, dan Astutik. 2013. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Kinerja Karyawan Terhadap Keefektifan Pengendalian Internal Di Koperindo Jatim Cabang Nganjuk. Jurnal Cahaya Surya. Volume 3, No 2.
- Fransiscus Octavianus Voets, Jullie J. Sondakh, Anneke Wangkar. 2016.

 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan
 Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Pt. Sumber Alfaria
 Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado. Jurnal Akuntansi
- Himyati. 2008. Eksplorasi Zahir Accounting. Jakarta: Salemba Empat
- Huda, P, A., Ekawati, R, K., Pratiwi, Raisa. 2016. *Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi terhadap Pengendalian Internal (Studi Empiris Pada Perusahaan BUMN di Kota Palembang)*. Jurnal Akuntansi.
- Hery. 2014. Manajemen Keuangan Perusahaan. Kencana. Jakarta.

- James A. O'Brien & George M. Marakas. 2014. Sistem Informasi Manajamen Jakarta: Salemba Empat
- Juliana Dwi Himati. 2013. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada CV. Lestari Motorindo. Jurnal Akuntansi.
- L, M. Samryn. (2015). Pengantar Akuntansi-Metode Akuntansi untuk Elemen Laporan Keuangan Diperkaya dengan Perspektif IFRS & Perbankan. Edisi Pertama. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2014 Laporan Keuangan. Salemba Empat, Jakarta. Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems (Edisi 13), Prentice Hall.
- Mulyadi. 2008. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
- Mc Leod, Jr dalam Prasojo, 2011, Sistem Informasi Manajemen, PT.

 Prenhalindo, Yogyakarta.
- Marina, Anna, Wahjono, S, I., Syaban, Ma'ruf, dan Suarni, Agusdiwana. 2018. Buku Ajar Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Praktikal. Surabaya: UM Surabaya Publishing.
- Noor, Juliansyah. 2017. *Metodologi Penelitian: Metodologi penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah.* edisi Pertama, cetakan keempat. Kencana Prenadamedia Group. Jakarta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiarto, T. (2017). Analisis Pengaruh Harga dan Saluran Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Bisnis Wilayah Banjarbaru Pada PT. Indomarco Adi Prima Cabang Banjarmasin. Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis, Vol. 3, No. 3, Hal. 311-324.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Samryn.2015. Akuntansi Manajemen Edisi Revisi: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi. Cetakan Ke-2. Jakarta: Kencana.
- Weygant, Kesio. 2007. Accounting Principles.Alih Bahasa: Ali Akbar Yulianto. Jakarta: Salemba Empat.Kariyoto. 2017. *Analisa Laporan Keuangan.* Cetakan Pertama. Malang: Universitas Brawijaya Press.



N

LAMPIRAN 1

SURAT PENELITIAN



Lampiran 2
Daftar wawancara

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah perusahaan ini	"Perusahaan sudah memeiliki sruktur
	memiliki struktur organisasi	organisasi yang sangat jelas dan
	dan pembagian tugas yang	sudah terorganisir dengan sangat baik
	tepat jelas?	dan juga pembagian tugas secara
	AS ML	tersruktur dan terbagi dengan baik
	25 AKAS	dikarenah perusahaan sudah bisa
	70. W.	dikatan dalam kategori perusahaan
T		yang berskala menegah keatas dan
		harus memeiliki strukrur organisasi dan
	V V V V V V V V V V V V V V V V V V V	p <mark>embagian tugas yang jelas.</mark>
2	Bagaimana prosedur	"Prosedur penjualan tunai yang
	penjualan tunai yang dilakukan	digunakan sudah cukup baik terbukti
	oleh PT. OZE Power Switch	dengan prosedur order penjualan yang
	Cabang Makassar?	dilakukan oleh bagian kasir yang
		bertujuan untuk melayani pembeli,
		membuat nota penjualan tunai,
		menerimah pembayaran dan
		konsumen dan membuat nota untuk
		diserakan kebagian keuangan.
		Prosedur penyerahan barang berjalan

sangat baik melalaui warehouse dengan memberikan pesanan dan nota kepada pembeli. Prosedur pencatatan penjualan tunai dilakukan oleh bagian keuangan dan sesuai funngsinya untuk mencatat penjualan tunai dalam penerimaan kas dan sudah berjalan dengan baik dan penuh dengan ketelitian. Apakah bagan alir dokumen "bagan alir dokumen sisten pejualan akuntansi penjualan PT. OZE PT. OZE Power Switch Cabang Power Switch Cabang Makassar belum ada dan sementara Makassar sudah ada? dalam upaya untuk pembentuk dan diupayakan segera dibentuk sehingga dapat digunakan untuk mengawasi arus dokumen dan sebagai media informasi untuk mengetahui tanggung jawab dan wewenang setiap bagian yang terkait. 4 Bagaiman fungsi yang terkait "bahwa fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi penerimaan dengan penerimaan kas? kas telah melibatkan fungsi pelayanan

		dan fungsi keuangan dengan baik
		sehingga tujuan serta kewenangannya
		telah dinilai secara efekti".
5	Bagaimana dokumen-	"sistem informasi akuntansi
	dokumen yang terkait	penerimaan kas pada penjualan
	penerimaan kas?	produk susu telah dilaksanakan secara
		tepat dan berjalan lancar karena
	0.111	adanya dokumen-dokumen yang
	SITASIVIL	mendukung pelaksanaan tersebut
	UR MAKAG	sehingga fungsi-fungsi tersebut
V		berjalan secara efekti".
6	Bagaimana prosedur dan	"sistem dan prosedur penerimaan kas
	pencatatan penerimaan kas?	dan pencatatan penerimaan kas
	1- 1	dimana proses pengiriman dokumen
		serta pencatatannya masih dilakukan
	11 2 21/	secara manual agar lebih efesien
	N. S.	sebaiknya dilakukan secara sistem
	POUSTAKA	atau online".



Region Operational Manager

LAMPIRAN 3 DOKUMENTASI



BIOGRAFI PENULIS



Syafriadi s lahir di takalar, Kecamatan pattallassang Kabupaten takalar Provinsi Sulawesi Selatan pada tanggal 10 Agustus 1996 dari Pasangan Ayahanda Nasir dg sikki dan Ibunda Raliah dg sompa. Penulis merupakan anak ke 2 dari 3 bersaudara. Pendidikan Formal penulis dimulai pada jenjang

Sekolah Dasar di SDN pasuleyang 1 dan lulus pada tahun 2009, kemudian melanjutkan pendidikan ke jenjang SMP Negeri 1 takalar Kabupaten takalar dan lulus pada tahun 2012, kemudian pendidikan dilanjutkan kembali ke tingkat Sekolah Menengah Kejuruan di SMK Negeri 2 takalar Kabupaten takalar dan lulus pada tahun 2015, setelah lulus dari SMK Negeri 2 takalar Kabupaten takalar melanjutkan studi S1 pada tahun 2016 di Perguruan Tinggi Swasta ternama di Sulawesi Selatan yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH) dan mengambil konsentrasi program studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis.