

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT.YULIA COSMETIK
CABANG PALEMBANG**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



OLEH :

**Nama : Tari Sundari
Nim : 222013471**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2017**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Tari Sundari
Nim : 222013471
Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Palembang, September 2017

Penulis



Tari Sundari

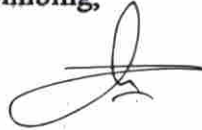
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah
Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Yulia
Cosmetik Cabang Palembang
Nama : Tari Sundari
NIM : 222013471
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi

Diterima dan Disahkan
Pada Tanggal, September 2017

Pembimbing,



Betri Sirajuddin, SE., Ak., M.Si., CA
NIDN/NBM : 0216106902/944806

Mengetahui,
Dekan
u.b Ketua Program Studi Akuntansi



Betri Sirajuddin, SE., Ak., M.Si., CA
NIDN/NBM : 0216106902/944806

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

Tugas kita bukanlah untuk berhasil

Tugas kita adalah untuk mencoba,

Karena didalam mencoba itulah kita menemukan dan

Membangun kesempatan untuk berhasil.

Ku Persembahkan Skripsi ini Kepada :

- *Allah SWT*
- *Kedua Orang tuaku*
- *Pembimbing Skripsi*
- *Saudara-saudariku*
- *Sahabat-sahabat terbaikku*
- *Almamater kebangganku*

PRAKARTA



Assalamu'alaikum Wr.Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang maha mendengar lagi maha melihat dan atas segala limpahan rahmat taufik, serta hidayah nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “ Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan penjualan Pada PT. Yulia Cosmetic Cabang Palembang” yang dimaksudkan salah satu syarat untuk mengikuti ujian komprehensif sebagai proses meraih gelar sarjana Strata 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.

Dalam penulisan skripsi ini , tentunya masih jauh dari sempurna. Hal ini dikarenakan keterbatasannya pengetahuan yang dimiliki. Oleh karena itu dalam rangka melengkapi kesempurnaan dari penulisan skripsi ini diharapkn adanya saran dan kritik yang diberikan bersifat membangun.

Pada kesempatan yang baik ini, tak lupa penulis menghaturkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, pengetahuan, nasehat dan pemikiran dalam penulisan skripsi ini,terutama kepada :

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E., M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang dan seluruh jajaran staf Universitas Muhammadiyah Palembang

2. Bapak Drs. Fauzi Ridwan, S.E., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMP beserta staf.
3. Bapak Betri Sirajuddin, S.E., AK., M.Si., CA selaku ketua program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang dan selaku pembimbing skripsi.
4. Bapak Mizan, S.E., M,Si.,AK., CA sekretaris program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang
5. Ibu Welly, S.E, M.Si selaku pembimbing akademik
6. Pimpinan perusahaan PT. Yulia Cosmetik Cabang Palembang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian ini.
7. Kedua orang tua ku tercinta Ibunda Endng dan ayahanda Mardi dan Keluargaku yang selalu memberikan dorongan dan masukan serta bantuan baik moril maupun materil yang tak ternilai harganya .

Semoga allah SWT membalas budi baik bantuan yang telah diberikan dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan memberikan sedikit pengetahuan bagi yang memerlukan.

Palembang, September 2017

Penulis

Tari Sundari

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN DEPAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PRAKATA	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACK	xvi
 BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori	6
1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	6
2. Komponen Utama Sistem Informasi	8
3. Tujuan Umum Pengembangan Sistem Akuntansi	11
4. Sistem Akuntansi Untuk Melaksanakan Bisnis.....	13
5. Pengertian Penjualan	15
6. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	17
7. Prosedur Penjualan Kredit	29
B. Penelitian Sebelumnya	34

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	38
B. Lokasi Penelitian.....	39
C. Operasional Variabel	39
D. Data yang Diperlukan	40
E. Metode Pengumpulan Data.....	40
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	41

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN	43
1. Sejarah Singkat Perusahaan	43
2. Struktur Organisasi Perusahaan	43
3. Pembagian Tugas.....	45
4. Aktivitas Perusahaan	49
B. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	51
1. Fungsi Yang Terkait	51
2. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem.....	54

3. Dokumen Yang Digunakan	55
4. Catatan Akuntansi Yang Digunakan	56
5. Informasi Yang Dibutuhkan Manajemen	58
6. Unsur Pengendalian Intern	58
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	61
A. Simpulan	61
B. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.I Data Penjualan Barang Dagang 2016	5
Tabel II. I Blok Bangunan Sistem Informasi	9
Tabel II. II Persamaan dan Perbedaan.....	37
Tabel III. I Operasionalisasi Variabel	39

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV.1 Struktur Organisasi	44

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Fotokopi Aktivitas Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 : Fotokopi Surat Keterangan Riset Dari Tempat Penelitian
- Lampiran 3 : Fotokopi Sertifikat Membaca dan Menghapal Al-Quran
- Lampiran 4 : Fotokopi Keterangan Lulus TOEFL
- Lampiran 5 : Fotokopi Sertifikat KKN
- Lampiran 6 : Biodata Penulis

ABSTRAK

Tari Sundari/ 222013471/ Analisis Sistem informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Yulia Cosmetik Cabang Palembang

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam meningkatkan penjualan pada PT.Yulia Cosmetik Cabang Palembang. Tujuannya adalah untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan penjualan pada PT.Yulia Cosmetik Cabang Palembang. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif yaitu untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Yulia Cosmetik Cabang Palembang. Data yang digunakan adalah data sekunder. Metode pengumpulan data adalah dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah metode kualitatif. Hasil penelitian adalah sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Yulia Cosmetik Cabang Palembang belum sepenuhnya berjalan dengan baik dan masih terdapat beberapa prosedur yang belum berjalan kecuali prosedur penerimaan kas dari over the counter sales sehingga kurangnya pendapatan yang diperoleh atau tidak tercapainya target perusahaan.

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi dan Penjualan

Abstract

Tari Sundari / 222013471/ Analysis of good sales in omproving the procedure of accounting information system sales on PT. Yulia Cosmetics Branch Palembang.

The formulation of the problem int his study is how the accounting information system procedures sales goods PT. Yulia Cosmetics Branch Palembang. The goal is to know the accounting information system sales in increasing sales at PT.Yulia Cosmetics Branch Palembang. The type of research used by the author in this study is descriptive that is to know the accounting information system sales of goods on PT.Yulia Cosmetics Branch Palembang. The data used is secondary data. The method of data collection is documentation. The data analysis used is qualitative method. The result of this study is the accounting information system sales on PT.Yulia Cosmetic Branch Palembang has not fully run well and there are still some procedures that have not run unless the cash receipts from over the counter sales so that the lack of revenue obtained ornot achieving the target company.

Keywords: System Information Accounting and sales



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia bisnis yang semakin cepat dan dinamis memacu banyaknyapengusaha yang muncul, baik pengusaha nasional maupun pengusaha internasional. Persaingan yang semakin ketat mendorong para pelaku ekonomi kecil menengah untuk dapat bertahan bahkan mampu bersaing. Persaingan merupakan hal yang tidak bisa dihindari lagi apabila sudah berada pada sektor usaha ini. Perusahaan akan melakukan berbagai upaya di segala bidang untuk mencapai perkembangan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat ini.

Era globalisasi saat ini perusahaan tidak hanya mengalami persaingan lokal melainkan juga persaingan di tingkat global. Negara-negara yang memiliki jumlah penduduk banyak memiliki tingkat status social yang sangat beragam. Kalangan masyarakat menengah kebawah adalah masyarakat yang mendominasi Negara-negara yang memiliki jumlah penduduk tinggi. Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan seoptimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih strategi yang mampu menguntungkan perusahaan masing-masing. Dengan demikian hal tersebut akan menimbulkan persaingan antar perusahaan.

Perusahaan akan selalu bersaing dalam merebut pangsa pasar. Para pengusaha harus mampu mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan perusahaan bisa melakukannya diperlukan manajemen dan sdm yang baik bagi perusahaan. Manajemen dalam perusahaan harus didukung dengan kualitas sumber daya manusia yang memadai karena dengan sdm yang baik bisa menentukan kearah mana tujuan perusahaan harus dijalankan dan akan bisa menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan yang akan digunakan dalam pencapaian target perusahaan.

Sistem informasi bagi perusahaan dapat meningkatkan produktivitas dan memperlancar aktivitas perusahaan, terutama dalam memperoleh informasi, mengelola dan menggunakan informasi tersebut. Sistem informasi juga memberikan dukungan bagi perkembangan sistem terkomputerisasi dalam bidang pendidikan, kehidupan sehari-hari bahkan bidang usaha industri pabrik maupun industri rumah tangga.

Menurut Marrow (2012: 2) sistem akuntansi adalah gabungan dari catatan-catatan, formulir-formulir, alat yang digunakan untuk mengelola data dalam suatu usaha atau tujuan untuk informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen dalam usaha atau pihak lain yang ingin menggunakannya. Menurut Hadibroto (2011: 207) sistem akuntansi adalah metode dan penentuan yang ditetapkan untuk mencatat dan melaporkan transaksi dalam organisasi untuk menjaga pertanggungjawaban neraca dan kewajiban. Sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem juga

dapat dikatakan sebagai suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Menurut Mulyadi (2008: 3) sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Dari definisi sistem akuntansi tersebut, unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar, dan buku pembantu, serta laporan.

PT.Yulia Cosmetik adalah sebuah perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distributor minyak wangi. Produk yang dimiliki PT.Yulia Cosmetik semua produk asli dari Indonesia dengan kualitas yang terbaik dalam aktivitas bisnis produk kecantikan, minyak wangi yang dikeluarkan oleh PT.Yulia Cosmetik adalah minyak wangi yang berbahan campuran berbagai wewangian dari tingkatan berbeda, misalnya dengan keharuman oriental, kayu-kayuan atau *woody*, kesegaran atau *fresh*, dan bunga-bunga'an atau *floral* sehingga membuat minyak wangi tersebut dapat tahan lama dan tetap segar.

Tabel I.1
Data penjualan barang dagangan tahun 2016

BULAN	2015	2016	TARGET 2016
Januari	319,663,000	407,366,000	507,455,000
Februari	242,900,000	297,498,000	388,906,000
Maret	323,027,000	267,996,000	463,986,000
April	282,721,000	385,350,000	470,039,000
Mei	387,080,000	425,977,000	600,926,000
Juni	352,901,000	438,661,000	493,446,000
Juli	362,739,000	279,655,000	506,509,000
Agustus	282,924,000	295,369,000	440,828,000
September	362,921,000	207,123,000	520,156,000
Oktober	309,815,000	295,237,000	495,478,000
November	431,569,000	243,430,000	470,024,000
Desember	353,657,000	294,558,000	479,284,000
Total	4,011,918,000	3,838,220,000	5,837,039,000
Avarage	334,326,000	319,852,000	486,420,000
Contribution	100%		

Sumber : PT.Yulia Cosmetik performance 2017

Berdasarkan data diatas pencapaian target yang diperoleh peneliti dari PT.Yulia Cosmetik Cabang Palembang pada tahun 2015-2016 mengalami penurunan, target dari perusahaan yaitu 5,837,039 sedangkan pendapatan yang diperoleh dari penjualan pada tahun 2015 yaitu 4,011,918 dan tahun 2016 3,838,220, karena sistem informasi akuntansi yang digunakan didalam perusahaan kurang terkoordinasi dan masih terdapat beberapa prosedur yang belum berjalan sehingga kurangnya pendapatan yang diperoleh atau tidak tercapainya target perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “ **Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Yulia Cosmetik Cabang Palembang**”

B. Rumusan Masalah

Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan penjualan pada PT.Yulia Cosmetik Cabang Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan penjualan pada PT.Yulia Cosmetik Cabang Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan di atas,maka penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi semua pihak diantaranya:

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan.

2. Bagi PT.Yulia Cosmetik Palembang

Sebagai bahan masukan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.

3. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan reformasi tambahan berguna dalam melakukan penelitian berikutnya.

Daftar pustaka

- Ali. 2010. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pengadaan Barang Pada PDAM Tirta Musi Palembang*.
- Febrianti. 2012 *Analisis dan Perancangan Ssitem Informasi Akuntansi Pembelian Pada PT.Prawisa Aryo Serasi (PAS)*.
- Fefi. 2012. *Analisis Sistem Informasi Akuntamsi Pembelian Bahan Baku Secara Tunai Guna Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Pada PT. Dwi Mulyo Lestari Maidun*.
- Hadibroto HS.2011. *Sistem Akuntansi*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 1. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Marrow. Charul. 2012. *Sistem Akuntansi*. Alfabet. Bandung.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Narafin.M.2001.*Budgedting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*, penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Sugiyono. 2009. *Statistik untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- V.Wiratna Sujarweni. *Sistem Akuntansi*. Pustaka Pers Baru. Yogyakarta.