

**ANALISIS SISTEM PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN HARGA  
JUAL BARANG LELANG PADA PT. ADIRA PALEMBANG**

**SKRIPSI**



**Nama : Suherlan  
NIM : 22 2012 350**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2016**

**ANALISIS SISTEM PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN HARGA  
JUAL BARANG LELANG PADA PT.ADIRA PALEMBANG**

**SKRIPSI**

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



**Nama : Suherlan  
NIM : 22 2012 350**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2016**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Suherlan

Nim : 22 2012 350

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dan konsekuensinya.

Palembang, 02 Agustus 2016  
Yang membuat pernyataan,

  
Suherlan

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang**

**TANDA PENGESAHAN SKRIPSI**

**Judul : Analisis Sistem Penjualan Dalam  
Meningkatkan Harga Jual Barang Lelang  
Pada PT. Adira Palembang**  
**Nama : Suherlan**  
**Nim : 22 2012 350**  
**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis**  
**Program Studi : Akuntansi**  
**Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi**

**Diterima dan Disahkan  
Pada tanggal,**

**Pembimbing**

  
**Aprianto, SE., M.Si**

**NIDN/ NBM : 0228115802/1021960**

**Mengetahui  
Dekan  
u.b. Ketua Program Studi Akuntansi**



**Betris Sirajuddin, SE., Msi., Ak., CA**

**NIDN/ NBM : 0216106902/944806**

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### *MOTTO :*

- *Tidak ada seorangpun yang tidak pernah jatuh/gagal, namun mereka yang kembali bangkitlah yang akan berhasil*
- *Percaya lah dengan kebaikan yang ALLAH tetapkan dan tak akan tertukar dengan orang lain.*

*(Suherlan)*

### *Ku persembahkan kepada :*

- *Ayahku Solihin dan Ibuku Ulia*
- *Kakak tersayang*
- *Pembimbingku bapak Aprianto S.E,M.Si*
- *Almamater tercinta*



## PRAKATA

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Alhamdulillahirobbil alamin, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Sistem Penjualan Dalam Meningkatkan Harga Jual Barang Lelang Pada PT. Adira Palembang.”.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kedua orang tuaku dan saudara-saudaraku yang telah mendidik dan memberikan dorongan serta semangat kepada peneliti. Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Aprianto .S.E.,M.Si yang telah membimbing dan memberikan pengarahan serta saran-saran dengan tulus dan ikhlas dan memberikan motivasi kepada penulis tentang arti kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Abid Djazuli, S.E.,MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf dan karyawan/karyawati
2. Bapak Drs. Fauzi Ridwan, SE.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, beserta staf dan karyawan/karyawati.

3. Bapak Betri Sirajuddin, SE.,Msi.,Ak.,CA dan Bapak Mizan, S.E., M.Si.,Ak.,CA selaku ketua Program Studi Akuntansi dan sekretaris Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bapak dan Ibu Dosen serta staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Pimpinan beserta Staf dan karyawan-karyawati PT. Adira Palembang.
6. Seseorang yang akan mendampingi kelak Ety Octharini S.E dan Kakak Budi Setiawan S.E yang telah banyak membantu dan memberikan dorongan serta masukan dalam menyelesaikan skripsi ini serta Teman-Teman Seangkatan Dan Seperjuangan Julianto Darmawan, Sayuti Latief, Alek Sander, Berry Andrian Angkatan 2012 di Fakultas Ekonomi Akuntansi Dan Bisnis.

Akhirul kalam dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang seikhlas-ikhlasnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga amal dan ibadah yang dilakukan mendapat balasan dari Allah SWT.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Palembang, Juli 2016

Peneliti

**Suherlan**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN DEPAN/COVER</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PRAKATA</b> .....	vi
<b>HALAMAN DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>HALAMAN DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>HALAMAN DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiii
<b>HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiv
<b>ABSTRAK</b> .....	xv
<b>BAB I     PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II    KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Sebelumnya.....	9
B. Landasan Teori.....	12

1. Penjualan .....	12
a. Pengertian Sistem dan Penjualan.....	12
b. Pengertian Retur Penjualan.....	14
c. Jenis-jenis Penelitian.....	14
d. Sistem Penjualan.....	16
e. Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	17
f. Langkah-langkah Dalam Proses Penjualan Tunai.....	18
g. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	20
h. Metode Pencatatan Penjualan.....	23
2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan .....	24
a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	24
b. Fungsi yang Terkait Dalam SIA penjualan.....	25
c. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	26
d. Dokumen yang digunakan dalam SIA.....	28
e. Catatan yang digunakan dalam SIA penjualan.....	28
f. Informasi yang dibutuhkan dalam SIA penjualan.....	29
3. Pengendalian Internal .....	30
a. Pengertian Pengendalian Internal.....	30
b. Tujuan Pengendalian Internal.....	31
c. Komponen-komponen Pengendalian Internal.....	31
1. Lingkungan Pengendalian.....	31
2. Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern.....	32

3. Penilaian Resiko.....	32
4. Informasi dan Komunikasi.....	33
5. Aktivitas Pengendalian.....	34
6. Pengawasan.....	35

**BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian.....	36
B. Tempat Penelitian.....	37
C. Operasionalisasi Variabel.....	37
D. Data Yang Digunakan.....	38
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	40

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian.....	42
1. Gambaran Umum PT. Adira Palembang.....	42
2. Visi Misi dan Strategi Perusahaan.....	43
3. Struktur Organisasi dan Pembagian Target.....	44
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	49
1. Sistem Informasi Penjualan.....	49
2. Fungsi yang Terkait.....	50
3. Prosedur Sitem Penjualan.....	51

4. Dokumen yang Digunakan .....	53
5. Catatan Akuntansi.....	54
6. Informasi yang Dibutuhkan Manajemen .....	56
7. Sistem Pengendalian Intern .....	56

**BAB V    SIMPULAN DAN SARAN**

A. Simpulan .....	60
B. Saran .....	61

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

		<b>Halaman</b>
Tabel I.1	Rekapitulasi Penjualan Barang Lelang.....	05
Tabel II.1	Penelitian Sebelumnya .....	11
Tabel III.1	Operasionalisasi Variabel.....	37

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar IV.1 Hasil Struktur Organisasi PT. Adira Palembang.....	45

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Fotokopi Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 : Fotokopi Surat Keterangan Riset Dari Tempat Penelitian
- Lampiran 3 : Fotokopi Jadwal Penelitian
- Lampiran 4 : Fotokopi Sertifikat Membaca dan Menghapal Al-Qur'an
- Lampiran 5 : Fotokopi Sertifikat TOEFL
- Lampiran 6 : Fotokopi Daftar Hadir Seminar Usulan Penelitian
- Lampiran 7 : Fotokopi Lembar Persetujuan Perbaikan Skripsi
- Lampiran 8 : Biodata Peneliti

## ABSTRAK

Suherlan/222012350/2016/ Analisis Sistem Penjualan Dalam Meningkatkan Harga Jual Barang Lelang Pada PT. Adira Palembang

Rumusan Masalah Dalam Penelitian ini adalah Bagaimanakah Sistem pengendalian intern terhadap sistem penjualan barang lelang pada PT. Adira Palembang. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui Sistem Penjualan Barang Lelang pada PT. Adira Palembang. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian komperatif. Data yang digunakan yaitu data Primer. Teknik pengumpulan data yaitu dengan menggunakan wawancara dan dekomendasi. Metode analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dapat dilihat pada penjualan motor dan mobil PT. Adira Palembang pada bulan januari sampai oktober terjadinya penurunan harga jual unit, dikarenakan belum tercapainya target penjualan yang dianggarkan, dengan adanya penurunan dalam sistem penjualan dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian yang menyebabkan kegagalan dalam sistem penjualannya. untuk saat ini PT. adira Palembang menerapkan sistem penjualan terbatas, dimana hanya dealer-dealer rekanan saja yang bisa mengikuti lelang unit motor dan mobil sehingga persaingan untuk meningkatkan harga jual belum maksimal. Maka perusahaan harus mampu membuat suatu sistem akuntansi penjualan tunai yang efektif dan memadai sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lancar dan dapat meminimalisasikan adanya ancaman manipulasi.

***Kata kunci : Fungsi Yang Terkait, Prosedur, Catatan, Dokumen Yang Digunakan, Informasi Yang Dibutuhkan Oleh Manajemen, Sistem Pengendalian Intern.***

## *ABSTRACT*

*Suherlan / 222012350/2016 / Analysis of sales system in increasing the selling price of goods on the PT. Adira Palembang.*

*Problem Formulation In this study is How the internal control system of the auction system of selling goods at PT. Adira Palembang. The purpose of this study is to determine the Sale of Goods Auction Systems at PT. Adira Palembang. This type of research is a comparative study. The data used is data Primary. Data collection techniques by using interviews and dekomentasi. Methods of data analysis used in this study is a qualitative analysis.*

*The results show that can be seen on motorcycles and cars sales PT. Adira Palembang in January to October the decline in unit sales price, because not achieving budgeted sales targets, with a decrease in the sales system can lead the company suffered losses that caused the failure in the system sales. for now PT. Adira Palembang implement limited sales system, where only dealers partner who can participate in the auction units of motorcycles and cars that competition to increase the selling price is not maximized. Then the company should be able to make a cash sales accounting system effective and adequate so that the company's operations can run smoothly and can minimize the threat of manipulation.*

***Keywords: Function Related, Procedure, Notes, Documents Used, Information Required by Management, Internal Control Systems.***

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perusahaan memerlukan tujuan dan sasaran yang harus dicapai didalam melakukan aktivitasnya. Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal dengan pengorbanan tertentu untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Dalam pencapaian tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, diperlukan perencanaan dan pengendalian yang baik terhadap biaya operasional perusahaan. Perencanaan disusun sebagai dasar pengawasan atas pelaksanaan kegiatan perusahaan.

Salah satu kegiatan utama dan tujuan suatu perusahaan dalam menunjang suatu kelangsungan hidupnya atau memperoleh laba yang dapat dicapai melalui kegiatan penjualan. Tujuan utama perusahaan tersebut akan dapat dicapai apabila penjualan maksimal dan dapat berjalan dengan baik karena keberhasilan dan kesuksesan suatu perusahaan dapat dinilai dari kemampuannya dalam menghasilkan laba. Untuk mengatur penjualan tersebut diperlukan suatu system agar aktivitas-aktivitas yang ada dapat dikendalikan dengan baik.

Setiap bisnis dan usaha baik dari jenis yang besar maupun yang kecil sekalipun pasti membutuhkan sistem penjualan yang bagus, meskipun kapasitas dan kualitasnya memiliki karakteristik yang berbeda atau sama lain. Banyak sekali analogi yang bisa menggambarkan bagaimana mekanisme system

penjualan dengan beberapa unsur pokok. Hanya saja yang paling yang paling menentukan hasil penjualan adalah kualitas traffic yang dihasilkan serta kualitas inovasi produk itu sendiri dalam memenuhi selera pasar yang dinamis. Selain itu konsep dalam mengemas penjualan produk dengan step pemasaran yang tepat dengan statistik yang akurat akan lebih memberikan mamfaat dengan simbiosis mutualisme.

Dalam sebuah perusahaan maupun perusahaan dagang proses penjualan sangatlah berperan penting bagi perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, penjualan dalam suatu perusahaan terdiri dari dua cara, penjualan tunai dan penjualan kredit.

Penjualan secara tunai umumnya digunakan untuk penjualan yang berhubungan dengan nilai yang relative kecil sedangkan penjualan secara kredit biasanya untuk barang-barang yang menyangkut nilai besar dan memiliki jangka waktu tertentu. Mulyadi (2009: 202) Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli.

Kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. System informasi yang memadai ini akan menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya. System informasi

pada suatu perusahaan merupakan suatu alat yang membantu kelancaran tugas dan cara yang mudah dalam berkoordinasi antar bagian yang ada, karena system informasi akan membantu dalam mengawasi kegiatan perusahaan.

Wiratna (2015 :79) Sistem informasi akuntansi penjualan tunai merupakan system yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan membeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan ke pembeli, setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang akan diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.

Mulyadi (2009 : 163) Sistem akuntansi penjualan dapat tercapai dengan adanya efektivitas pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan maka harus diperhatikan unsure-unsure didalam pengendalian intern yang merupakan dasar bagi terlaksananya system akuntansi penjualan.

Sistem penjualan merupakan serangkaian metode penjualan produk barang maupun jasa yang saling berhubungan secara multiplier dan sistematis untuk menghasilkan customer baru maupun mengkoordinir pelanggan lama secara berkesinambungan dan dinamis. Baik itu di manage secara manual bahkan tanpa dimanage lagi sekalipun, semua akan berjalan teratur dan menghasilkan kontinuitas yang tinggi dan kian meningkat. Semakin kreatif mengembangkan system cara meningkatkan penjualan produk maka akan semakin dinamis, tanpa akan dikembangkan sekalipun kalau system sudah fix, pun tetap berjalan dan mudah diikuti dan dikembangkan generasi penerusnya.

Mulyadi (2011: 202), penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli.

PT. Adira merupakan perusahaan yang bergerak dibidang leasing (sewa guna) dimana terdapat beberapa bagian yaitu pertama devisi marketing dimana devisi ini melakukan penjualan atau bekerja sama dengan dealer-dealer untuk masuk ke kredit di Adira. Kedua devisi collection dimana pada devisi ini dituntut untuk melakukan kegiatan penarikan atau penagihan unit yang macet kreditnya. Dan yang ke tiga devisi warehouse dimana pada devisi ini dituntut melakukan kegiatan mengelola unit-unit tarikan dengan cara menjual kembali unit tersebut untuk memperkecil kerugian akibat unit yang ditarik. Dikarenakan pada saat nasabah masuk atau kredit di adira, adira membeli unit tersebut secara tunai ke dealer rekanan. Untuk sistem penjualan *warehouse* sekarang ini perusahaan adira menerapkan system Ad1marketing. Dimana dealer rekanan dapat mengikuti lelang motor dan mobil secara online. Pada system ini dealer-dealer rekanan mengikuti lelang dengan cara *open house* terlebih dahulu kemudian menawarkan unit tersebut secara online dimana dealer tersebut harus didaftarkan terlebih dahulu di PT. Adira Palembang. Kondisi ini dapat dilihat pada daftar rekapitulasi penjualan pada PT. Adira Palembang.

PT. Adira Palembang melakukan penarikan motor atau mobil yang tertunggak dan dinilai nasabah sudah tidak sanggup membayar angsurannya lagi.

Motor atau mobil yang ditarik akan diberikan kepada pihak leasing. maka motor atau mobil tersebut akan ditahan *leasing* dan *leasing* akan memberikan jangka waktu selama 7 hari untuk melunasi sisa-sisa tunggakan angsuran motor atau mobil tersebut. Jika dalam waktu 7 hari nasabah tidak bisa memenuhi kewajibannya melunasi sisa tunggakan maka motor atau mobil tersebut akan dilelang.

PT. Adira Palembang dalam melakukan penjualan tunai yaitu jumlah pendapatan menurut jenis barang atau kelompok barang selama jangka waktu tertentu, jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai, jumlah harga pokok barang yang dijual selama jangka waktu tertentu, nama dan alamat pembeli, kuantitas barang yang dijual, otorisasi pejabat yang berwenang.

**Tabel 1.1**  
**Rekapitulasi Penjualan Barang Lelang**  
**PT. Adira Palembang**

(dalam ribuan)

Bulan	Unit Terjual	Pokok Hutang	Harga Jual	Harga Jual / unit	Rasio Recovery	Kerugian
Januari	355	5,286,480	3,724,700	10,492	70.46%	(1,561,780)
Februari	297	4,156,337	3,006,342	10,122	72.33%	(1,149,995)
Maret	499	7,639,749	4,995,253	10,011	65.39%	(2,644,496)
April	503	7,568,167	4,937,250	9,816	65.24%	(2,630,917)
Mei	482	7,368,820	4,629,084	9,604	62.82%	(2,739,736)
Juni	416	5,736,801	3,905,954	9,389	68.09%	(1,830,847)
Juli	387	5,343,450	3,340,850	8,633	62.52%	(2,002,600)
Agustus	405	6,839,568	3,346,050	8,262	48.92%	(3,493,518)
September	381	7,504,276	3,112,147	8,168	41.47%	(4,392,129)
Oktober	441	7,762,076	3,520,324	7,983	45.35%	(4,241,752)

*Sumber: PT. Adira Palembang, 2016*

Berdasarkan tabel I.1 diatas, Dapat diketahui bahwa penjualan motor dan mobil PT. Adira Palembang pada bulan januari sampai oktober terjadinya penurunan harga jual unit, dikarenakan belum tercapainya target penjualan yang dianggarkan, dengan adanya penurunan dalam sistem penjualan dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian yang menyebabkan kegagalan dalam sistem penjualannya. untuk saat ini PT. Adira Palembang menerapkan sistem penjualan terbatas, dimana hanya dealer-dealer rekanan saja yang bisa mengikuti lelang unit motor dan mobil sehingga persaingan untuk meningkatkan harga jual belum maksimal. Dimana proses marketingnya masih sering belum mengacu pada aturan yang telah ditentukan (SOP). Pada devisi marketing (Credit Marketing Officier) kurang selektif dalam memilih nasabah ( MO juga jarang melakukan survey ke nasabah). Dan pada devisi collection masih kurang melakukan kunjungan kerumah nasabah yang menunggak sehingga PT. Adira Palembang kurang mengetahui yang sebenar-benarnya mengapa nasabah tersebut menunggak dan telat membayar. Yang mana nasabah yang telat membayar kreditnya kebanyakan langsung ditarik dan disimpan ke *Warehouse* Adira Palembang untuk di lelang atau dijual kembali agar kerugian dapat diperkecil. Dan pada devisi *Warehouse* proses lelang masih melakukan penjualan terbatas dimana hanya dealer-dealer rekanan saja yang boleh mengikuti lelang sehingga harga jual turun dikarenakan kurangnya persaingan harga jual.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, Maka peneliti tertarik untuk menulis penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Penjualan Dalam Meningkatkan Harga Jual Barang Lelang Pada PT. Adira Palembang”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari uraian latar belakang yang telah disampaikan, maka permasalahan yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah sistem pengendalian intern terhadap sistem penjualan barang lelang pada PT. Adira Palembang?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Sistem Penjualan Barang Lelang pada PT. Adira Palembang.

## **D. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis dan manfaat praktis.

### **1. Bagi Peneliti**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman dan wawasan mengenai hal-hal yang berkenaan dengan penerapan system pengendalian intern pada PT. Adira Palembang.

### **2. Bagi PT. Adira Palembang**

Hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu masukan mengenai dan bahan pertimbangan untuk pimpinan dalam melaksanakan system penjualan untuk memperkecil kerugian pada PT. Adira Palembang.

### 3. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi tambahan dan menambah ilmu pengetahuan menjadi sumber informasi dan perbandingan untuk penantian selanjutnya.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Penelitian Sebelumnya**

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Susi rahmawati (2013) dengan judul pengaruh system informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Permata Finance Samarinda. Penelitian ini merumuskan masalah apakah system informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Permata Finance Samarinda. Adapun Tujuan penelitian ini untuk mengetahui signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Permata Finance Samarinda . Dari penelitian ini data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Variable yang digunakan adalah system informasi akuntansi dan efektivitas pengendalian. Dan hasil penelitian ditunjukkan bahwa efektivitas pengendalian piutang dapat dicapai dengan system informasi akuntansi.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh tomi (2010) dengan judul Hubungan system informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian intern penjualan pada PT. Kencana Wungu. Penelitian ini merumuskan masalah apakah sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian intern penjualan pada PT. Kencana Wungu. Adapun Tujuan penelitian ini untuk mengetahui system informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian intern penjualan pada PT.

Kencana Wungu . Dari penelitian ini data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Variable yang digunakan adalah system informasi akuntansi dan efektifitas pengendalian. Dan hasil penelitian ditunjukkan bahwa hubungan antara system informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian intern penjualan perusahaan.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Fedi (2010) dengan judul Hubungan system informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal pada PT. Sakti Megah Perkasa. Penelitian ini merumuskan masalah apakah sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal pada PT. Sakti Megah Perkasa. Adapun Tujuan penelitian ini untuk mengetahui system informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal pada PT. Sakti Megah Perkasa. Dari penelitian ini data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Variable yang digunakan adalah system informasi akuntansi dan efektifitas pengendalian. Dan hasil penelitian ditunjukkan tentang analisis system informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektifitas penjualan.

**Tabel II.1**  
**Penelitian Sebelumnya**

<b>NO</b>	<b>Judul Peneliti</b>	<b>Hasil</b>	<b>Persamaan Perbedaan</b>
1.	Fedi (2010) dengan judul “Hubungan system informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal pada PT. Sakti Megah Perkasa”.	hasil penelitian ditunjukkan tentang analisis system informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektifitas penjualan.	Persamaannya adalah sama-sama menganalisis perencanaan dan pengendalian persediaan. Perbedaannya adalah lain waktu ,tempat penelitian dan sebelumnya meneliti persediaan bahan baku dan yang sekarang meneliti persediaan motor dan mobil.
2.	Tomi (2010) dengan judul “Hubungan system informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian intern penjualan pada PT. Kencana Wungu ”.	hasil penelitian ditunjukkan bahwa hubungan antara system informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian intern penjualan perusahaan.	Persamaannya adalah sama-sama menganalisis perencanaan dan pengendalian persediaan. Perbedaannya adalah lain waktu ,tempat penelitian dan sebelumnya meneliti persediaan bahan baku dan yang sekarang meneliti persediaan motor dan mobil.
3.	Susi (2013) dengan judul “pengaruh system informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Permata Finance Samarinda ”.	hasil penelitian ditunjukkan bahwa efektifitas pengendalian piutang dapat dicapai dengan system informasi akuntansi.	Persamaannya adalah sama-sama menganalisis perencanaan dan pengendalian persediaan. Perbedaannya adalah lain waktu ,tempat penelitian dan sebelumnya meneliti persediaan bahan baku dan yang sekarang meneliti persediaan motor dan mobil.

*Sumber : Peneliti,2016*

## **B. Landasan Teori**

### **1. Penjualan**

#### **a. Pengertian Sistem dan penjualan**

Mulyadi (2011:329), menyatakan bahwa system adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya. Yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Sumantri (2011:207), mengemukakan sistem adalah sekelompok bagian-bagian yang bekerja sama untuk melakukan suatu maksud.

Sedangkan menurut Yuhanis (2013 :1), mengemukakan system adalah kumpulan dari sub-sub sistem (sumber daya, baik itu sumber daya manusia maupun sumber daya lainnya seperti peralatan) yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya dan bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan pengertian sistem diatas maka dapat disimpulkan system adalah suatu jaringan dari prosedur-prosedur yang berkaitan satu sama lain menurut skema atau pola yang bulat untuk menggerakkan suatu fungsi yang utama dan suatu usaha ataupun urusan.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan, memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Sebenarnya pengertian penjualan sangat luas, beberapa ahli mengemukakan tentang definisi penjualan.

IAI dalam (PSAK 2009, paragraf 2 No 23) menyatakan Penjualan adalah barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau lainnya.

Mulyadi ( 2009 : 202) Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli.

Menurut Winardi (2008 : 102), Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan, khususnya penjualan barang merupakan kegiatan menjual barang yang di produksi sendiri atau dibeli dari pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit maupun tunai untuk dapat memperoleh laba demi kelangsungan hidup suatu perusahaan.

### **b. Pengertian Retur Penjualan**

Soemarno (2009 :41) Retur penjualan adalah barang dagang yang dijual mungkin dikembalikan oleh pelanggan atau oleh karena kerusakan atau alasan-alasan lain, pelanggan diberikan potongan harga (pengurangan harga atau sales allowarice).

Mulyadi (2009 :204) Retur penjualan terjadi ketika pelanggan mengembalikan produk ke perusahaan akibat produk tersebut rusak atau alasan tertentu.

Menurut pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa retur penjualan adalah pembatalan atau pengembalian barang yang dilakukan oleh pelanggan karena barang tersebut mengalami kerusakan, cacat atau alasan lainnya sehingga mengakibatkan pembeli menerima suatu penggantian barang atau pengurangan harga.

### **c. Jenis-Jenis Penjualan**

Secara umum penjualan pada dasarnya terdiri dari dua jenis yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila penyerahan barang atau jasa segera diikuti dengan pembayaran dan pembelian, sedangkan penjualan kredit ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang atau jasa dalam penerimaan pembelian.

Narko (2008 : 71) penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar sebagian kassa.

Sedangkan menurut Yadiati dan Wahyu (2009:129), Penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung melalui register kas atau bagian kassa. Sehingga, tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual.

Mulyadi (2009 : 160) penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tanggihan kepada pembeli tersebut.

Sedangkan menurut Soemarso (2009:160) yaitu Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan order serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai

jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva.

#### **d. Sistem Penjualan**

Agus arwani (2008 : 132), Sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama–sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan.

Mulyadi (2009 : 161) Sistem penjualan adalah sekelompok unsure atau bagian yang saling berhubungan dan berfungsi secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Tujuan sistem penjualan adalah:

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

6. Memastikan keamanan aset perusahaan ( barang dagangan maupun kas dari penjualan).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem penjualan adalah sistem serta prosedur yang mengorganisasi formulir, catatan, laporan dan transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan yang berasal dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang dapat menambah kas perusahaan dengan menggunakan suatu media agar dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan pembeli dan penjual untuk mendapatkan kepuasan dan keuntungan.

#### **e. Klasifikasi Transaksi Penjualan**

La Midjan ( 2009 :170) dalam bukunya yang berjudul sistem informasi akuntansi berikut ini ada enam klasifikasi transaksi penjualan yaitu:

1. Penjualan secara tunai yaitu penjualan yang bersifat cash atau penjualan kontan. Pembayaran dalam jangka waktu satu bulan termasuk dalam pembayaran kontan.
2. Penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan pembayaran yang dilakukan secara langsung dengan waktu rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan secara tender yaitu penjualan yang dilakukan melalui prosedur tertentu untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.

4. Penjualan secara ekspor yaitu penjualan yang dilaksanakan pembeli dari luar negeri yang mengimpor barang tersebut.
5. Penjualan konsinyasi yaitu penjualan secara titipan melalui penjualan lain
6. Penjualan secara grosir yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli tetapi melalui perdagangan perantara. Grosir berfungsi sebagai perantara pabrik dengan pedagang.

Dari uraian diatas penjualan memiliki bermacam-macam transaksi penjualan yang terdiri dari: penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan tender, penjualan konsinyasi, penjualan ekspor, serta penjualan grosir.

#### **f. Langkah-Langkah Dalam Proses Penjualan Tunai**

Philif Kotler (2008 : 9) dialihbahasakan oleh Alexander Sindoro langkah-langkah dalam proses penjualan meliputi:

##### **1. Memilih prospek dan menilai**

Langkah pertama dalam penjualan adalah memilih prospek ( prospecting ) yaitu mencari siapa yang dapat masuk sebagai pelanggan potensial. Tenaga penjual perlu mengetahui cara menilai prospek (quality) artinya cara mengenali calon yang baik dan menyisikan calon yang jelek. Prospek dapat dinilai dengan kemampuan keuangan, volume bisnis, kebutuhan special, lokasi dan kemungkinan untuk tumbuh.

## 2. Pra pendekatan

Sebelum mengunjungi seorang calon pembeli, tenaga penjual sebaiknya mempelajari sebanyak mungkin mengenai organisasi (apa yang dibutuhkan, siapa yang terlibat dalam pembelian). Langkah-langkah ini dikenal dengan istilah pra pendekatan. Wiraniaga sebaiknya menetapkan tujuan kunjungan yang mungkin menilai calon, mengumpulkan informasi, atau membuat penjualan langsung.

## 3. Pendekatan

Dalam langkah ini wiraniaga sebaiknya mengetahui cara bertemu dan menyapa pembeli serta menjalin hubungan menjadi awal yang baik. Langkah ini mencakup penampilan wiraniaga, kata-kata pembukaan dan tindak lanjutan.

## 4. Persentasi dan demonstrasi

Dalam langkah persentasi dari proses penjualan, tenaga penjualan menceritakan riwayat produk kepada pembeli, menunjukkan bagaimana produk akan menghasilkan dan menghemat uang. Persentasi penjualan dapat diperbaiki dengan alat bantu demonstrasi, seperti buku kecil, video dan sampel produk.

## 5. Mengatasi keberatan

Pelanggan hampir selalu mempunyai keberatan selama persentasi atau ketika diminta untuk memesan. Dalam mengatasi keberatan wiranaga harus menggunakan pendekatan positif, menggali keberatan tersembunyi,

meminta pembeli untuk menjelaskan keberatan, menggunakan keberatan sebagai peluang untuk membelikan informasi lebih banyak dan mengubah keberatan menjadi untuk membeli.

#### 6. Menutup

Menutup merupakan langkah dalam proses penjualan ketika wiraniaga meminta pelanggan untuk memesan. Tenaga penjual harus mengetahui cara mengenali tanda-tanda penutupan dari pembeli termasuk gerakan pisik, komentar dan pertanyaan.

#### 7. Tindak lanjut

Merupakan langkah terakhir dalam proses penjualan ketika wiraniaga melakukan tindak lanjut setelah penjualan untuk memastikan kepuasan pelanggan dan bisnis berulang.

### **g. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Dalam prakteknya perencanaan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Basu Swastha (2008:129) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu:

#### 1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat mencapai sasaran

penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut para penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu:

- a) Jenis dan karakteristik barang yang akan ditawarkan
- b) Harga produk
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual dan sebagainya

## 2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah

- a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar penjual, pasar industri, pasar pemerintah/pasar internasional.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c) Daya belinya
- d) Frekuensi pembelinya
- e) Keinginan dan kebutuhannya

## 3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual itu belum dikenal oleh pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual dari keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dahulu/membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk

melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya saran serta usaha tersebut seperti alat transportasi. Tempat peraga baik diluar maupun didalam perusahaan. Usaha promosi dan sebagainya semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan oleh perusahaan.

#### 4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang orang-orang tertentu/ahli bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, yang mana masalah-masalah penjualan yang ditangani orang-orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini disebabkan oleh tenaga kerjanya yang lebih sedikit. Sistem organisasi juga lebih sederhana masalah-masalah yang dihadapinya juga tidak sekompleks perusahaan besar biasanya masalah perusahaan ini ditangani oleh perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

#### 5. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain yang sering mempengaruhi penjualan yaitu periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah. Namun untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang memiliki modal yang kuat kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan sebaliknya perusahaan kecil jarang melakukan karena memiliki modal sedikit.

## **h. Metode Pencatatan Penjualan**

### **1. Metode Perpetual**

Sistem pencatatan perpetual disebut juga metode buku adalah sistem dimana setiap persediaan yang masuk dan keluar dicatat di pembukuan. Setiap jenis barang dibuatkan kartu persediaan dan didalam pembukuan dibuatkan rekening pembantu persediaan. Rincian dalam buku pembantu bisa diawasi dari rekening control persediaan barang dalam buku besar. Rekening yang digunakan untuk mencatat persediaan ini terdiri dari beberapa kolom yang dapat dipakai untuk mencatat pembelian, penjualan dan saldo persediaan. Setiap perubahan dalam persediaan diikuti dengan pencatatan dalam rekening persediaan sehingga jumlah persediaan sewaktu-waktu dapat diketahui dengan melihat kolom saldo dalam rekening persediaan. Masing-masing kolom dirinci lagi untuk kuantitas dan harga perolehannya penggunaan metode buku akan memudahkan penyusunan neraca dan laporan laba rugi jangka pendek, karena tidak perlu lagi mengadakan perhitungan fisik. Ciri-ciri terpenting dalam sistem perpetual pada penjualan adalah :

- a. pembeli barang dagangan dicatat dengan mendebit rekening persediaan.
- b. harga pokok penjualan dihitung untuk tiap transaksi penjualan dan dicatat dengan mendebit dengan rekening hpp pada persediaan.
- c. persediaan merupakan rekening control dan lengkapi dengan buku pembantu persediaan yang berisi catatan untuk setiap jenis persediaan.

Buku pembantu persediaan menunjukkan kuantitas dan harga perolehan untuk setiap jenis barang yang ada dalam persediaan.

## **2. Metode Periodik**

Pada metode ini, apabila terjadi pembelian maka jurnalnya adalah mendebit rekening pembelian dan mengkredit kas atau utang dagang. Jika terjadi penjualan maka jurnalnya adalah mendebit rekening kas/piutang dagang dan mengkredit rekening penjualan. Untuk mengetahui persediaan akhir dilakukan inventarisasi atau stock of name pada akhir periode.

Dari kedua metode diatas, metode persediaan periodik lebih sederhana dan mudah penyelenggaraanya bila dibandingkan dengan metode perpetual. Namun ditinjau dari segi ketepatan dan kecepatan informasi yang dihasilkan, metode persediaan perpetual lebih unggul. Setiap saat persediaan akhir dapat diketahui.

## **2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

### **a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Wiratana ( 2015 :1) Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan.

Wiratana ( 2015 :79) Penjualan adalah sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual belikan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

Wiratana ( 2015 :3) Sistem akuntansi adalah kumpulan elemen yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, dan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan.

Wiratana ( 2015 : 80) Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang diberlakukan perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran baru barang akan diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.

#### **b. Fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Mulayadi (2011: 129) menjelaskan beberapa fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan adalah sebagai berikut:

##### **1. Fungsi penjualan**

Fungsi penjualan bertanggung jawab menerima surat order dari pembeli mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana yang barang yang akan dikirim dan mengisi surat order pengirim

2. Fungsi kas

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerimaan kas dari pembeli

3. Fungsi gudang

Berfungsi untuk menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan tercantum dalam tembusan faktur yang diterima dari fungsi penjualan.

4. Fungsi akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dari penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan.

5. Fungsi pengiriman

Berfungsi untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifik sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan yang diterima dan fungsi penjualan.

6. Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi oleh fungsi akuntansi.

**c. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Prosedur dan kebijakan penjualan tunai dan kredit prosedur merupakan hal yang mutlak dan sangat diperlukan demi kelangsungan perusahaan.

Mulyadi (2009 : 5), prosedur adalah suatu urutan klerikal, biasanya melibatkan orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang. Kegiatan klerikal ( clerical operations) terdiri dari kegiatan berikut ini yang dilakukan untuk mencatat informasi dalam formulir, buku jurnal, buku besar. Adapun prosedur atas transaksi penjualan tunai adalah sebagai berikut :

1. Prosedur order penjualan

Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak tiga lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran kebagian kassa, dikirimkan ke bagian gudang, dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang disimpan menurut nomor urut faktur.

2. Prosedur penerimaan kas

Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin cash register sehingga menghasilkan bukti cash register yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubukan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

#### **d. Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Informasi Akuntansi**

Mulyadi (2011:130) menjelaskan dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah spesifik sebagai mana tertera diatas dokumen tersebut.

2. Faktur penjualan tunai dan tembusannya

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

3. Bukti memorial atau bukti setor bank

Dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas di bank

4. Rekap harga pokok penjualan

Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga yang dijual selama satu periode.

#### **e. Catatan Yang Digunakan Dalam System Informasi Akuntansi Penjualan**

Mulyadi (2011: 134) menjelaskan catatan akuntansi dalam system informasi akuntansi adalah:

1. Jurnal penjualan

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi secara kredit maupun tunai.

2. Jurnal umum

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu.

3. Kartu persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan. Aspek yang menyangkut aktivitas penjualan secara structural organisasional.

4. Kartu gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Kartu piutang

Catatan ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debitnya.

**f. Informasi Yang Dibutuhkan Manajemen Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Informasi yang dibutuhkan manajemen dalam melakukan penjualan tunai adalah:

1. Jumlah pendapatan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
2. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu
4. Nama dan alamat pembeli
5. Kualitas produk yang dijual
6. Otorisasi pejabat yang berwenang.

### **3. Pengendalian Internal**

#### **a. Pengertian Pengendalian Internal**

Bodnar (2009:129) menjelaskan pengendalian internal merupakan proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi perusahaan manajemen dan personel lain yang dirancang untuk memberikan jaminan yang masuk akal terkait dengan tujuan sebagai berikut:

1. Reabilitas pelaporan keuangan
2. Efektifitas dan efisisensi
3. Kesesuaian dengan peraturan dan regulasi yang berlaku.

Berdasarkan system pengendalian internal dapat disimpulkan bahwa system pengendalian internal adalah suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang tlah dengan tujuan dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

### **b. Tujuan Pengendalian Internal**

Bondar (2009:128) menjelaskan pengendalian internal diterapkan untuk mencapai empat tujuan utama yaitu:

1. Untuk menjaga aktiva penjualan
2. Untuk memastikan akurasi dan dapat diandalkannya catatan dan informasi akuntansi
3. Untuk mempromosikan efisiensi operasi perusahaan
4. Untuk mengatur kessuaan dengan kebijakan dan prosedur
5. Yang ditetapkan manajemen.

### **c. Komponen- komponen pengendalian internal**

Bodnar (2009:145) menjelaskan bahwa ada lima komponen pengendalian internal yang saling berhubungan adalah sebagai berikut:

#### **1. Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian menetapkan suasana dari suatu organisasi, yang mempengaruhi kesabaran akan pengendalian dari orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan pondasi dari semua komponen pengendalian internal lainnya, yang menyediakan disiplin dan struktur.

Sejumlah factor yang membentuk lingkungan dalam suatu entitas diantaranya sebagai berikut:

- a. Integritas dan nilai etika
- b. Komitmen terhadap kompetensi
- c. Dewan direksi dan komite audit
- d. Filosofi dan gaya operasi manajemen
- e. Struktur organisasi
- f. Penetapan wewenang dan tanggung jawab
- g. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

## **2. Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Internal**

- a. Memisahkan organisasi yang memisahkan tanggung jawab Fungsional secara tegas.
- b. System wewenang dan prosedur pencacatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang, pendapatan dan biaya.
- c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

## **3. Penilaian Resiko**

Penilaian resiko entitas untuk tujuan pelaporan keuangan adalah identifikasi analisis, manajemen terhadap resiko yang relevan dengan menyusun laporan keuangan yang disajikan

secara wajar sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum.

Penilaian resiko juga mencakup pertimbangan khusus yang dapat muncul dari perubahan kondisi seperti:

- a. Perubahan dalam lingkung operasi
- b. Personel baru
- c. System informasi yang baru atau dimodifikasi
- d. Pertumbuhan yang cepat
- e. Teknologi baru
- f. Lini, produk atau aktivitas baru
- g. Restrukturasi perusahaan
- h. Operasi diluar negeri
- i. Pernyataan akuntansi

#### **4. Informasi dan komunikasi**

System informasi dan komunikasi yang relevan dengan tujuan pelaporan keuangan, yang memasukan system akuntansi, terdiri dari metode-metode dan catatan-catatan yang diciptakan untuk mengidentifikasi mengumpulkan, menganalisis, mencatat dan melaporkan transaksi-transaksi entitas.

Komunikasih melibatkan penyediaan suatu pemahaman yang jelas mengenai peran dan tanggung jawab individu berkenaan dengan pengendalian internal atas laporan keuangan.

## **5. Aktivitas pengendalian**

Aktivitas pengendalian Merupakan kebijakan dan prosedur yang membantu menyakinkan bahwa perintah manajemen telah dilaksanakan. Aktivitas pengendalian membantu meastikan bahwa tindakan yang diperlukan berkenaan dengan resiko telah diambil untuk pencapaian tujuan entitas.

Aktivitas pengendalian relevan dengan audit laporan keuangan dapat dikategorikan dalam berbagai cara yaitu:

### **1) Pemisahan tugas**

pemisahan tugas melibatkan bahwa individu tidak melakukan tugas yang tidak seimbang.

### **2) Pengendalian pemrosesan informasi**

Pengendalian pemrosesan informasi mengacu pada resiko yang berhubungan pada otorisasi, pelengkapan, dan akurasi transaksi.

## **6. Pengawasan**

Pengawasan adalah suatu proses yang menilai kualitas kinerja pengendalian intern pada suatu waktu. Pengawasan melibatkan penilaian rancangan dan pengoperasian pengendalian dengan dasar waktu dan mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Menurut Sugiyono (2011:11) jenis penelitian bila ditinjau dari tingkat eksplanasinya ada 3 macam :

1. Penelitian Deskriptif

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau hubungan dengan variabel yang lain.

2. Penelitian Komparatif

Yaitu penelitian yang bersifat membandingkan.

3. Penelitian Siasatif

Yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian komparatif yaitu suatu penelitian yang membandingkan pengukuran kinerja yang dilakukan oleh PT. Adira Palembang.

## B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Adira Palembang yang beralamat di jalan Martadinata lorong Masjid Nurul Hidayah No.09 kelurahan Sungai Buah, kec. Ilir Timur 2 Palembang. Telpon: (0711) 442349.

## C. Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel merupakan definisi yang menyatakan dengan cara menentukan pemikiran atau gagasan berupa criteria-kriteria yang dapat diuji secara khusus bagi suatu penelitian menjadi variable yang dapat diukur

**Tabel III.1**

**Operasionalisasi Variabel**

<b>Variabel</b>	<b>Definisi</b>	<b>Indikator</b>
System informasi akuntansi penjualan tunai.	Sistem informasi akuntansi penjualan tunai merupakan pekerjaan menyusun sistem yang baru atau mengubah yang lama sehingga kelemahan-kelemahan yang ada dapat dikurangi atau di tiadakan.	a.fungsi yang terkait b.prosedur c.catatan d. dokumen yang digunakan e. informasi yang dibutuhkan oleh manajemen. f. sistem pengendalian intern

*Sumber : Peneliti, 2016*

#### **D. Data Yang Digunakan**

Menurut Bambang (2010:146) data terdiri dari :

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh dari sumber asli (tidak melalui perantara)

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dimana data tersebut terdiri dari :

- a. Sejarah singkat, visi dan misi PT. Adira Palembang.
- b. Struktur organisasi PT. Adira Palembang.
- c. Aktivitas PT. Adira Palembang.
- d. Jasa yang ditawarkan PT. Adira Palembang.
- e. Laporan laba/rugi PT. Adira Palembang.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Nan Lin dalam bukunya W. Gulo (2012:115) teknik pengumpulan data terdiri dari :

### 1. Pengamatan (*observasi*)

*Observasi* adalah metode pengumpulan data dimana peneliti mencatat semua informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian.

### 2. Survei

Survei adalah metode pengumpulan data dengan menggunakan instrumen untuk meminta tanggapan dari responden tentang sampel.

### 3. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden.

### 4. Kuisisioner

Kuisisioner atau angket hanya berbeda dalam bentuknya. Pada kuisisioner disusun dalam kalimat tanya, sedangkan pada angket pertanyaan disusun dalam kalimat pertanyaan dengan opsi jawaban yang tersedia.

### 5. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu yang lalu.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi.

## **F. Analisis Data dan Teknik Analisis.**

### **1. Analisis Data**

Menurut M. Iqbal Hasan (2011:32) ada dua metode analisis dalam penelitian yaitu :

#### 1) Analisis kualitatif

Yaitu metode analisis dimana datanya tidak ditanyakan dalam bentuk angka-angka.

#### 2) Analisis kuantitatif

Yaitu analisis data dimana datanya ditanyakan dalam bentuk bilangan angka yang dapat diukur.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Yaitu dengan cara mengumpulkan, menganalisis, dan menguraikan dengan teori-teori yang berkaitan dengan system informasi akuntansi dalam efektifitas pengendalian internal penjualan.

## **2. Teknik Analisis**

Teknik analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah menjelaskan mengenai system informasi akuntansi penjualan dalam efektifitas pengendalian internal penjualan PT. PT. Adira Palembang.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Gambaran Umum PT. *Warehouse* Adira Palembang

PT. Adira Palembang didirikan pada tanggal 22 Januari tahun 2003 yang merupakan bagian dari PT. Adira Palembang, salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Yang terdiri dari :

- 1) Adira Dinamika Finance (*Adira Finance*), merupakan perusahaan pembiayaan otomotif yang telah memiliki cabang di seluruh Indonesia.
- 2) Adira Mobil, merupakan perusahaan penjualan mobil (Showroom) untuk kendaraan seperti : BMW, Peugeot, Isuzu, Daihatsu dan Nissan Diesel.
- 3) Adira Itochu, merupakan perusahaan yang bergerak di jasa bekerja sama dengan Itochu Company Japan.
- 4) Adira Insurance, merupakan perusahaan Asuransi Otomotif.
- 5) Adira Sarana Armada (Adira Rental), merupakan perusahaan penyewaan otomotif.
- 6) Adira Quantum, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pembiayaan khusus untuk barang-barang elektronik.

- 7) Auto Trend, bergerak di jasa perbengkelan, khusus untuk pengecatan dan perbaikan body.

Pendiri PT. Adira Palembang dilakukan dihadapan notaris Mishardi Wilamarta, SH. Berdasarkan Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT. Quantum Megahtama Motor tanggal 22 Januari 2003 No. 78 dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Surat keputusan tanggal 25 Desember 2003 No. C-03979 HT. 01.04.TH 2003. Saat ini kantor pusat PT. Adira Palembang berada di jalan Dewi Sartika No.313 Jakarta Timur. Seiring dengan perkembangan PT. Adira Palembang telah memiliki service point di hampir 48 kota besar di Indonesia yang berafiliasi dengan kantor-kantor cabang Adira Finance. Di kota Palembang PT. Adira Palembang (Adira Rental) berkantor di gedung Adira Finance di jalan Veteran Komplek Ruko Blok F No.4 Palembang.

## **2. Visi, Misi, dan Strategi Perusahaan**

Visi, Misi dan Strategi PT. Adira Palembang yaitu sebagai berikut:

- 1) Visi
  - a. Meningkatkan pendapatan
  - b. Meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan
  - c. Inovasi aktivitas dan produk yang ditawarkan
  - d. Perbaikan kinerja karyawan

- e. Pengembangan teknologi dan kerjasama
- f. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia, sistem informasi dan kepuasan karyawan.

## 2) Misi

- a. Memberikan layanan terbaik dan paling dapat diandalkan kepada seluruh konsumen
- b. Menciptakan nilai serta kerjasama yang baik dengan semua pemegang saham, mitra bisnis, staff dan *customer*.

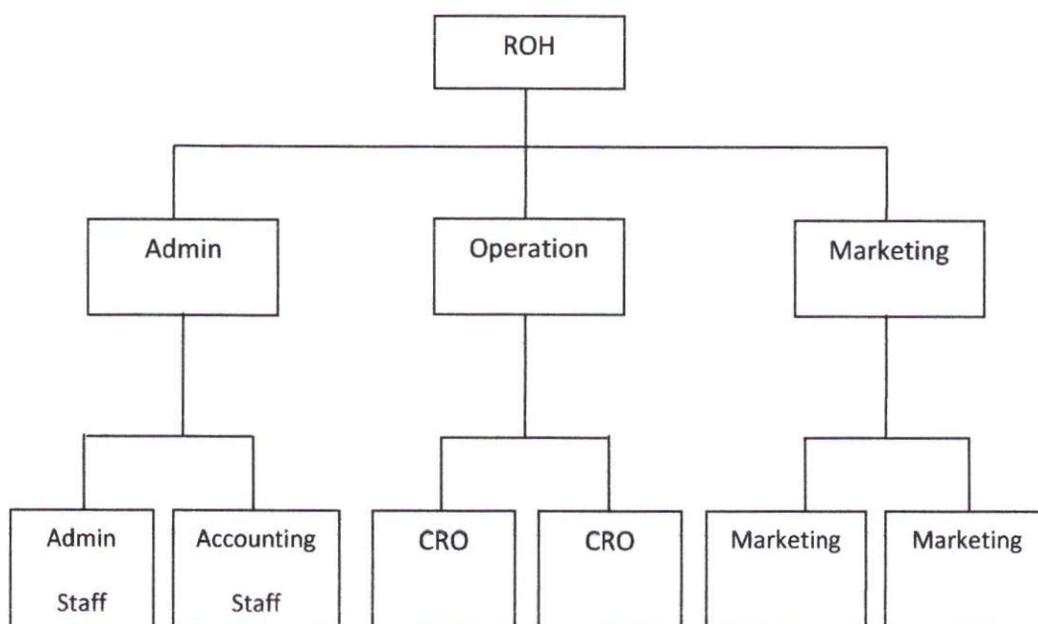
### 3. Struktur Organisasi dan Pembagian Target

#### 1). Struktur Organisasi

Untuk dapat melaksanakan aktivitas perusahaan dengan efektif dan efisien demi tercapainya tujuan perusahaan, maka dibutuhkan suatu organisasi yang teratur dalam suatu sistem mekanisme kerja yang baik serta dapat dipertanggung jawabkan. Struktur organisasi merupakan suatu kerangka dari sistem organisasi yang ada didalam setiap perusahaan, yang menggambarkan dengan jelas dan tepat tentang pembagian tugas, pendelegasian wewenang dan tanggung jawab sesuai dengan fungsi didalam suatu organisasi.

Struktur organisasi PT. Adira Palembang dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

**GAMBAR IV.1**  
**STRUKTUR ORGANISASI**  
**PT. ADIRA PALEMBANG**



**Sumber : PT. Adira Palembang**

Struktur organisasi tersebut menggambarkan bahwa bentuk organisasi pada PT. Adira Palembang berbentuk lini (*Line Organization*), dimana hubungan atasan dan bawahan bersifat langsung. Pimpinan memimoin dan mengendalikan bawahannya melaksanakan tugas yang diberikan atasannya serta bertanggung jawab untuk melapor kepada pimpinan.

Pembagian tugas dalam suatu organisasi merupakan hal yang sangat penting. Tanpa adanya pembagian tugas, maka tujuan organisasi sulit dicapai. Dengan adanya

pembagian tugas tersebut, maka jelas sudah apa yang dikerjakan, siapa yang berhak mengerjakan dan siapa yang berhak memutuskan.

Adapun pembagian tugas pada PT. Adira Palembang adalah sebagai berikut :

1. *Referentatif Office Head (ROH)*

ROH merupakan pimpinan tertinggi dalam perusahaan yang memiliki tugas dan wewenang, antara lain yaitu:

- a. Memimpin seluruh operasional perusahaan dalam mengkoordinasi aktivitas perusahaan.
- b. Memberikan wewenang untuk melaksanakan tugas pada tiap-tiap bagian yang ada.
- c. Melakukan koreksi dan penanda tangan terhadap surat-surat dan administrasi.

2. *Administration Head (ADH)*

Mengepalai operasional kantor dan para staf administrasi, serta memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut :

- a. Mempertanggung jawabkan bagian administrasi dan accounting terhadap ROH.
- b. Melakukan koreksi terhadap aktivitas dan kinerja administrasi staf dan accounting.
- c. Mengarahkan, mengawasi dan mengkoordinasikan pelaksanaan kerja *administration staff dan accounting.*

### 3. *Operation Head*

Mengepalai CRO yang bertugas melayani penyewa kendaraan oleh customer, dan memiliki tugas sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab kepada ROH.
- b. Melakukan koreksi terhadap aktivitas dan kinerja bawahannya.
- c. Mengarahkan, mengawasi, memotivasi dan mengkoordinasikan pelaksanaan kerja CRO.

### 4. *Marketing Head*

Sebagai marketing koordinator dalam penjualan jasa sewa kendaraan bermotor yang bertugas dan memiliki wewenang sebagai berikut :

- a. Menargetkan penyewaan dan meneliti hasil penyewaan.
- b. Mempertanggung jawabkan pekerjaan kepada ROH.
- c. Menganalisa hasil pekerjaan marketing.
- d. Melakuakn koreksi terhadap aktivitas dan kinerja bawahannya.

### 5. *Administration Staff*

*Administration Staff* memiliki tugas sebagai berikut :

- a. melengkapi dan menyipkan alat tulis kantor.
- b. Membuat dan mencatat data kegiatan sehari-hari.
- c. Melakukan pengarsipan kantor.
- d. Menerima dan menyiapkan kuitansi tagihan.

## 6. *Accounting Staff*

Memilik tugas dan wewenang sebagai berikut :

- a. Membuat laporan keuangan.
- b. Melakukan pembukuan keuangan perusahaan.
- c. Memberikan laporan keuangan perusahaan kepada pimpinan.
- d. Mencatat bukti-bukti penerimaan dan pengeluaran.

## 7. *Customer Relation Officer (CRO)*

Melayani penyewa kendaraan bermotor yang berupa :

- a. Membantu konsumen yang mengajukan permasalahan.
- b. Menyediakan bengkel servis.
- c. Menyediakan kendaraan pengganti bila kendaraan mengalami kerusakan.
- d. Menyediakan kebutuhan konsumen berdasarkan dari kontrak.

## 8. *Marketing*

Memiliki tugas antara lain sebagai berikut :

- a. Memberikan informasi dan keterangan yang diperlukan konsumen.
- b. Mengadakan transaksi penyewaan kendaraan bermotor.
- c. Mencari peluang untuk penjualan jasa sewa kendaraan.

## **B. Pembahasan Hasil Penelitian PT. Adira Palembang**

### **1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa sistem bagian (sub- sistem) yang berupa siklus-siklus akuntansi. Siklus akuntansi menunjukkan prosedur akuntansi mulai dari sumber data sampai ke prosedur pencatatan / pengolahan akuntansinya. Dalam hal ini akan membahas siklus pendapatan ( daur penjualan) yang merupakan prosedur pendapatan dimulai dari bagian penjualan, otorisasi kredit, pengambilan barang, penerimaan barang, penagihan sampai dengan penerimaan kas.

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang supplier dan langsung dikirim ke costumer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sisitem penjualan tunai yang umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir.

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Adira Palembang sudah dijalankan dengan baik sehingga setiap devisi dalam perusahaan dapat bekerjasama untuk memajukan perusahaan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, PT. Adira Palembang juga sudah dapat melakukan prediksi seberapa banyak jumlah barang yang akan terjual dengan harga jual yang telah

ditentukan oleh PT. Adira Palembang untuk meningkatkan persaingan serta penawaran harga jual barang lelang ke dealer-dealer rekanan PT. Adira yang mengikuti lelang dengan memberikan harga dasar pada setiap barang lelang serta perusahaan ini dapat mengontrol bagian penjualan dengan baik dan benar.

## **2. Fungsi Yang Terkait**

Fungsi merupakan bagian-bagian yang ada didalam perusahaan yang bekerjasama dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan yang ada di dalam perusahaan sehingga perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan benar untuk mencapai target atau tujuan tujuan dari perusahaan itu sendiri.

PT. Adira Palembang dalam melakukan aktivitas penjualan mempunyai 4 fungsi yang terkait dalam melakukan penjualan tunai, yaitu fungsi kas, fungsi administrasi dan umum, fungsi gudang, fungsi pengiriman.

Bagian kas/ administrasi berfungsi untuk menerima data barang yang diinginkan pembeli, memberikan info dan harga barang yang diinginkan pembeli, menyerahkan data barang yang diinginkan pembeli kebagian gudang, meminta data pembeli, menerima kas dari pembeli, dan info pengiriman dari pembeli, lalu membuat nota pelunasan untuk membeli, dan merekap nota pelunasan penjualan tersebut ke dalam laporan penjualan.

Bagian gudang berfungsi sebagai menerima data barang yang diinginkan pembeli dari bagian administrasi, lalu menyiapkan barang yang diinginkan pembeli sesuai dengan data yang diberikan oleh bagian administrasi.

Bagian pengiriman memiliki fungsi yang paling akhir yaitu menerima data pelanggan dari bagian administrasi, dan menyerahkan / mengirim barang sesuai dengan data yang diberikan oleh administrasi.

Dari keempat fungsi tersebut ditemukan bahwa PT. Adira Palembang masih melakukan rangkap fungsi seperti fungsi kas yang bertugas menerima kas dari pelanggan, merangkap menjadi fungsi administrasi dan umum, hanya dioperasikan oleh satu orang saja, sehingga fungsi administrasi maupun fungsi kas sering melakukan kesalahan dalam pencatatan faktur penjualan.

PT. Adira Palembang seharusnya memperbaiki sistem dengan cara melakukan pemisahan antara fungsi administrasi dan umum dengan fungsi kas, dan dioperasikan oleh beberapa orang setiap fungsi yang terkait masing-masing, sehingga tidak terjadi lagi kesalahan pencatatan baik di faktur penjualan maupun di dokumen yang digunakan, selain itu fungsi administrasi dan fungsi fungsi kas harus lebih teliti lagi dalam melakukan pencatatan dan pengecekan ulang, sehingga fungsi gudang maupun fungsi pengiriman juga tidak melakukan kesalahan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

### **3. Prosedur Sistem Penjualan**

Prosedur merupakan salah satu hal penting dalam perusahaan karena prosedur adalah aturan atau pedoman yang harus diikuti serta menjalankan oleh perusahaan sesuai dengan urutan sehingga perusahaan dalam melakukan kegiatan-kegiatannya tidak mengalami kendala. Prosedur juga menentukan

dalam pembentukan perusahaan untuk menjadi lebih baik. Secara prosedur PT. Adira hanya mengadakan proses lelang pada dealer-dealer rekanan saja, sehingga harga jual yang dihasilkan belum maksimal, oleh karena itu PT. Adira Palembang hanya bisa memanfaatkan dan menjaga mengarahkan dealer-dealer tersebut untuk bisa memaksimalkan harga belinya. Oleh karena itu PT. Adira Palembang melakukan penjualan secara kredit (piutang) kepada dealer rekanandengan jangka waktu dan harga yang telah ditentukan oleh PT. Adira Palembang.

Adapun prosedur yang digunakan dalam aktivitas penjualan tunai di PT. Adira Palembang adalah sebagai berikut:

a. Prosedur order penjualan

Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing-masing kepada pembeli sebagai bukti pembayaran kebagian kassa, dikirimkan kebagian gudang, dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.

b. Prosedur penerimaan kas

Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoprasikan mesin cash register sehingga

menghasilkan bukti cash register yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

c. Prosedur pencatatan barang

Proses penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya sekaligus pencatatan ke dalam kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.

d. Prosedur pencatatan kas

Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang.

Dari keempat prosedur tersebut masih ditemukan kelemahan dibagian prosedur penyerahan barang, prosedur ini sering melakukan keterlambatan pengiriman barang ke konsumen. PT. Adira Palembang sebaiknya harus memperbaiki prosedur penyerahan barang dengan cara mengadakan pelatihan khusus atau merekrut karyawan yang lebih berpengalaman dan berkompetisi.

#### **4. Dokumen yang digunakan**

Dokumen merupakan alat penting dalam suatu perusahaan karena dokumen menyimpan semua transaksi dan semua catatan-catatan penting perusahaan dalam melakukan kegiatannya, sehingga dokumen dapat menjadi

alat bukti dari semua transaksi dan kegiatan-kegiatan penting perusahaan yang telah dicatat.

Dokumen yang digunakan dalam melakukan proses penjualan tunai di PT. Adira Palembang adalah faktur penjualan tunai, faktur ini diisi oleh bagian administrasi dalam rangkap 3 antara lain:

- a. Lembar pertama diberikan kepada pembeli sebagai pengantar untuk kepentingan pembayaran.
- b. Lembar kedua diberikan ke bagian gudang sebagai perintah pengiriman barang ke pembeli yang telah melunasi pembelian.
- c. Lembar ke tiga diarsip sementara oleh bagian administrasi sebagai pengendali apabila terjadi kejanggalaan transaksi.

Dari ketiga rangkap penjualan tersebut masih ditemukan kelemahan yaitu tidak adanya nomor urut di faktur penjualan tersebut, sehingga sering terjadi kesalahan pencatatan akuntansi dalam mengarsip dokumen penjualan tersebut. PT. Adira Palembang sebaiknya mengatasi masalah ini dengan cara memilih tipe dokumen-dokumen yang dianggap aman, seperti yang mempunyai nomor urut di setiap dokumennya, dan pemilihan tempat penyimpanan juga dianggap hal yang sangat berpengaruh bagi keamanan dalam dokumen tersebut, seperti penyimpanan dalam brankas besi merupakan hal yang cukup aman untuk menghindari dari perilaku kejahatan.

## 5. Catatan Akuntansi

Catatan akuntansi merupakan hal yang penting dalam perusahaan karena berisi semua catatan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan. Catatan akuntansi digunakan untuk melihat aktivitas barang yang masuk serta barang yang keluar atau pembelian dari penjualan barang yang terjadi pada kegiatan transaksi perusahaan.

Catatan akuntansi yang digunakan oleh PT. Adira Palembang berupa:

a. Kartu persediaan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat kuantitas dan harga pokok barang yang disimpan digudang yang tercantum dalam kartu persediaan oleh bagian kartu persediaan, berdasarkan hasil perhitungan fisik persediaan.

b. Kartu gudang

Kartu ini sebagai identitas barang yang disimpan, untuk memudahkan pencarian barang dan sekaligus untuk mencatat mutasi kuantitas barang yang tercantum dalam kartu gudang yang diselenggarakan oleh bagian gudang, berdasarkan hasil perhitungan fisik persediaan.

c. Jurnal umum

Sistem ini digunakan untuk mencatat jurnal adjustment rekening persediaan karena adanya perbedaan antara saldo yang dicatat dalam rekening persediaan dengan saldo menurut perhitungan fisik.

d. Jurnal penjualan

Sistem ini digunakan untuk mencatat berbagai transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

Berdasarkan catatan akuntansi tersebut PT. Adira Palembang telah mempunyai catatan akuntansi dengan baik melalui dari jurnal umum, jurnal penjualan, kartu persediaan, dan kartu gudang sudah ada dan lengkap.

## **6. Informasi Yang Dibutuhkan Manajemen**

Informasi yang dibutuhkan manajemen dalam melakukan penjualan tunai adalah:

- a. Jumlah pendapatan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai
- c. Jumlah harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- d. Nama dan alamat pembeli
- e. Kuantitas produk yang dijual
- f. Otorisasi pejabat yang berwenang

## 7. Sistem Pengendalian Intern

Perusahaan akan beroperasi dengan baik, apabila perusahaan tersebut menggunakan sistem dan prosedur yang baik. Dikatakan baik apabila dapat mempermudah tercapainya tujuan perusahaan tersebut. Dalam hal penjualan tunai hal yang perlu diperhatikan untuk mengatasi adanya kecurangan yang rentan dilakukan oleh pegawai sebaiknya dilakukan pemisahan tugas antara orang yang mengelola penjualan dengan yang mengelola kas sementara (kassa) seharusnya tidak dikelola oleh satu orang saja untuk menghindari adanya penggelapan dana yang dilakukan oleh kassa secara mudah.

Selain itu pita *cash register* juga akan sangat berperan besar dalam hal penanggulangan penggelapan dana yang dilakukan oleh kassa dengan cara mengeluarkann *cash register* sebagai bukti pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan, karena pelanggan karena pelanggan dapat mengecek jumlah kesesuaian yang harus dibayar dengan jumlah pembayaran yang akan diserahkan kepada kassa. Selain itu ada beberapa unsure sistem pengendalian yang ada di perusahaan antara lain:

### a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara tegas

Struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tugas dan tanggung jawab dari fungsi-fungsi yang ada dalam perusahaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan operasional perusahaan. Pembagian tugas dan tanggung jawab haruslah dipisah fungsi-fungsi yang ada dan tidak

boleh ada fungsi yang menjalankan tugas dan tanggung jawab secara penuh atau menyeluruh dalam melakukan semua tahap transaksi.

PT. Adira Palembang dalam melaksanakan struktur organisasi perusahaan yang memisahkan tanggung jawab dan fungsi-fungsi berjumlah sesuai dengan aturan. PT. Adira Palembang seharusnya memisahkan setiap fungsi sesuai dengan tanggung jawabnya dan tidak boleh ada perangkapan tugas dari setiap fungsi dalam melakukan transaksi secara penuh. Seharusnya PT. Adira Palembang tidak menggabungkan antara fungsi administrasi dan fungsi kas secara bersamaan melainkan harus dipisahkan karena tanggung jawab dan tugas fungsi administrasi dan fungsi kas sangatlah berbeda.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Prosedur pencatatan terdapat formulir yang merupakan media untuk merekam penggunaan wewenang untuk memberi otorisasi terlaksanakannya transaksi dalam organisasi atau perusahaan dan penggunaan formulir ini harus diawasi sedemikian rupa guna mengawasi terlaksanakannya otorisasi.

PT. Adira Palembang dalam melakukan prosedur pencatatan sudah dianggap baik mulai dari jurnal penjualan, jurnal umum, kartu persediaan dan kartu gudang. Selain itu dalam melakukan pencatatan ini lebih baik lagi dilakukan pengawasan agar mengurangi resiko kesalahan karena dari

pencatatan dokumen dan akan lebih teliti lagi dalam melakukan prosedur pencatatan barang dagangan.

- c. Praktik yang sehat dalam melakukan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi dalam setiap unit organisasi merupakan hal yang penting dalam perusahaan karena untuk menjamin kelancaran kegiatan-kegiatan perusahaan.

PT. Adira Palembang belum melakukan praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi yang terkait dalam aktivitas penjualan di perusahaan.

- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab

Jika perusahaan mempunyai karyawan yang kompeten dan jujur, maka unsure intern yang lain dapat dikurangi sampai batas yang minimum. Karyawan yang jujur dan ahli dalam bidangnya akan dapat melaksanakan pekerjaannya dengan efisiensi dan efektif, meskipun hanya sedikit unsure sistem pengendalian yang mendukungnya.

PT. Adira Palembang sudah memiliki karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Dan untuk devisi marketing dan collection harus lebih selektif lagi dalam memilih calon nasabah serta selektif dalam menjaga nasabah untuk tercapainya tujuan yang diinginkan serta memberikan punishment pada karyawan yang tidak taat dengan aturan yang ditetapkan.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan data yang diperoleh dan di analisa maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Adira Palembang belum sepenuhnya berjalan dengan baik. Hal ini dapat dibuktikan dengan masih adanya aktivitas rangkap fungsi dalam perusahaan seperti fungsi administrasi merangkap menjadi fungsi kas, prosedur penyerahan barang juga sering melakukan keterlambatan pengiriman barang ke konsumen. Dan dari bagian dokumen yang digunakan yaitu faktur penjualan tunai juga masih ditemukan kelemahan yaitu tidak adanya nomor urut dan tempat penyimpanan dokumen juga kurang aman. Selain itu PT. Adira Palembang juga pernah mengalami kehilangan beberapa dokumen penting yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

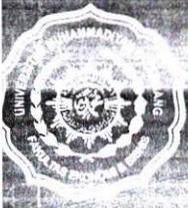
## **B. Saran**

Dari penelitian ini yang dilakukan maka peneliti memberikan saran kepada PT. Adira Palembang yaitu diharapkan untuk menyempurnakan kembali sistem informasi akuntansi penjualan tunai agar dapat mencapai tujuan perusahaan lebih baik. Kemudian agar lebih memperhatikan fungsi-fungsi yang terkait dalam bagian administrasi dan kas, prosedur dalam pengiriman barang dagangan, serta kondisi dokumen dan tempat penyimpanan dokumen PT. Adira Palembang sehingga perusahaan tidak akan mengalami kerugian lagi dikarenakan kurangnya koordinasi dari beberapa fungsi di perusahaan dalam melakukan aktivitas penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bambang.2010. *Metode Penelitian*. Refikaaditama, Bandung.
- Bodnar, 2010. *Acoounting Information Sistem*. Ninth Edition. New Jersey, Jakarta.
- M. Iqbal Hasan. 2009. *Materi Statistik I*, Edisi Kedua, Bumi Aksara, Jakarta.
- Mulyadi. 2011. *Sistem Akuntansi Penjualan*, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Nan Lin, Alih Bahasa W Gulo. 2012. *Metodologi Penelitian*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Nur Indriantoro dan Bambang Supomo. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi Manajemen*, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Sony Yuwono dkk. 2008. *Petunjuk Praktis Penyusunan Balance Scorecard*, Cetakan Keempat. PT. Grasindo Pustaka Utama, Jakarta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Cetakan Kelima, CV. ALFABETA, Bandung.
- Sutrisno. 2010. *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi*, Edisi Satu, Cetakan Pertama, Ekonosia, Yogyakarta.
- W.Gulo. 2012. *Metodelogi Penelitian*, Grasindo. Jakarta





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

### KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

MAHASISWA : <b>Suherlan</b>	PEMBIMBING
NPM : <b>22 2012 350</b>	KETUA <b>Aprianto, S.E, M.Si</b>
PROGRAM STUDI : <b>Akuntansi</b>	ANGGOTA :
TITULUS SKRIPSI : <b>ANALISIS SISTEM PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN HARGA JUAL BARANG LELANG PADA PT. WAREHOUSE ADIRA PALEMBANG</b>	

No.	TGL/BLN/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	21/6/2016	Bab I - II	<i>[Signature]</i>		perbaikan
2					
3	18/7/2016	Bab I - III	<i>[Signature]</i>		See.
4					
5	19/7/2016	Bab IV - V	<i>[Signature]</i>		perbaikan
6					
7	20/7/2016	Bab - IV - V	<i>[Signature]</i>		perbaikan
8					
9	22/7/2016	Bab IV - V	<i>[Signature]</i>		See
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					

CATATAN :

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan skripsi, 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Dikeluarkan di : Palembang  
 Pada tanggal : / /  
 a.n. Dekan  
 Program Studi :  
  
**Betri Sirajuddin, S.E, M.Si, Ak., CA**

No : 002/WH-PLB/IV/2016  
Lampiran : -  
Hal : Surat Keterangan Selesai Riset

## SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Budi Setiawan  
Jabatan : Warehouse Officer

Dengan ini menerangkan bahwa, yang tersebut dibawah ini :

Nama : Suherlan  
Nim : 22 2012 350

Adalah benar telah melakukan riset pada PT. Warehouse Adira, terhitung sejak 10 November 2015 sampai 15 April 2016 Dan yang bersangkutan telah melaksanakan tugasnya dengan baik dan penuh tanggung jawab .

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 16 April 2016



Budi Setiawan  
(Warehouse Officer)

Januari

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	30	96	73	53	715,947,073	444,500,000	62.09%	271,447,073
2	CABANG PALEMBANG-2	11	10	10	11	1,160,626,881	860,750,000	74.16%	299,876,881
3	CABANG PALEMBANG-3	38	111	74	75	746,880,303	464,350,000	62.17%	282,530,303
4	CABANG BANGKA	57	97	81	73	829,754,050	629,550,000	75.87%	200,204,050
5	CABANG BATURAJA	61	126	86	101	1,562,469,111	1,189,300,000	76.12%	373,169,111
6	CABANG PRABUMULIH	12	39	31	20	270,802,753	136,250,000	50.31%	134,552,753
<b>TOTAL</b>		<b>209</b>	<b>479</b>	<b>355</b>	<b>333</b>	<b>5,286,480,171</b>	<b>3,724,700,000</b>	<b>70.46%</b>	<b>1,561,780,171</b>

Februari

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	53	63	69	47	660,669,480	512,390,921	77.56%	148,278,559
2	CABANG PALEMBANG-2	11	11	13	9	1,332,962,048	1,062,250,000	79.69%	270,712,048
3	CABANG PALEMBANG-3	75	58	73	60	747,919,465	462,200,000	61.80%	285,719,465
4	CABANG BANGKA	73	51	59	65	645,336,339	456,746,503	70.78%	188,589,836
5	CABANG BATURAJA	101	41	70	72	650,563,732	448,754,700	68.98%	201,809,032
6	CABANG PRABUMULIH	20	23	13	30	118,885,945	64,000,000	53.83%	54,885,945
<b>TOTAL</b>		<b>333</b>	<b>247</b>	<b>297</b>	<b>283</b>	<b>4,156,337,009</b>	<b>3,006,342,124</b>	<b>72.33%</b>	<b>1,149,994,885</b>

Maret

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	47	115	106	56	1,050,898,211	637,200,000	60.63%	422,698,211
2	CABANG PALEMBANG-2	9	13	16	6	1,503,217,171	1,051,837,642	69.97%	451,379,529
3	CABANG PALEMBANG-3	60	141	137	64	1,477,327,625	824,100,000	55.78%	653,227,625
4	CABANG BANGKA	65	87	109	43	1,353,330,922	982,350,000	72.59%	370,980,922
5	CABANG BATURAJA	72	62	100	34	1,791,284,269	1,212,315,000	67.68%	578,969,269
6	CABANG PRABUMULIH	30	8	31	7	454,691,239	287,450,000	63.22%	167,241,239
<b>TOTAL</b>		<b>283</b>	<b>426</b>	<b>499</b>	<b>210</b>	<b>7,639,749,437</b>	<b>4,995,252,642</b>	<b>65.39%</b>	<b>2,644,495,795</b>

April

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	56	119	117	58	969,547,355	597,100,000	61.59%	372,447,355
2	CABANG PALEMBANG-2	6	20	23	3	2,073,423,922	1,435,000,000	69.21%	638,423,922
3	CABANG PALEMBANG-3	64	130	129	65	1,444,162,851	885,850,000	61.34%	558,312,851
4	CABANG BANGKA	43	95	135	3	1,599,925,885	1,138,750,000	71.18%	461,175,885
5	CABANG BATURAJA	34	80	97	17	1,462,718,172	871,950,000	59.61%	590,768,172
6	CABANG PRABUMULIH	7	5	2	10	18,389,656	8,600,000	46.77%	9,789,656
<b>TOTAL</b>		<b>210</b>	<b>449</b>	<b>503</b>	<b>156</b>	<b>7,568,167,841</b>	<b>4,937,250,000</b>	<b>65.24%</b>	<b>2,630,917,841</b>

Mei

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	58	101	130	29	998,539,203	613,609,972	67.10%	384,929,231
2	CABANG PALEMBANG-2	3	16	16	3	1,429,824,443	819,059,972	62.09%	610,764,471
3	CABANG PALEMBANG-3	65	127	125	67	1,056,186,786	604,659,972	65.55%	451,526,814
4	CABANG BANGKA	3	114	104	13	982,789,207	683,994,337	70.62%	298,794,870
5	CABANG BATURAJA	17	91	102	6	1,680,568,264	1,006,559,972	76.71%	674,008,292
6	CABANG PRABUMULIH	10	5	5	10	1,220,912,323	901,200,000	63.09%	319,712,323
<b>TOTAL</b>		<b>156</b>	<b>454</b>	<b>482</b>	<b>128</b>	<b>7,368,820,224</b>	<b>4,629,084,223</b>	<b>62.82%</b>	<b>2,739,736,001</b>

Juni

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	29	94	89	34	641,001,659	387,905,627	60.52%	253,096,032
2	CABANG PALEMBANG-2	3	23	12	43	886,907,353	647,455,627	75.56%	239,451,726
3	CABANG PALEMBANG-3	67	102	146	23	1,470,108,874	875,405,627	65.55%	594,703,247
4	CABANG BANGKA	13	95	96	12	732,814,264	474,460,193	70.62%	258,354,071
5	CABANG BATURAJA	6	44	69	59	1,154,663,068	764,255,627	76.71%	390,407,441
6	CABANG PRABUMULIH	10	9	4	45	851,306,008	756,471,524	67.56%	94,834,484
<b>TOTAL</b>		<b>128</b>	<b>367</b>	<b>416</b>	<b>216</b>	<b>5,736,801,224</b>	<b>3,905,954,225</b>	<b>60.09%</b>	<b>1,830,846,999</b>

Juli

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	34	77	76	35	276,079,130	274,914,667	99.58%	1,164,463
2	CABANG PALEMBANG-2	43	11	23	31	1,695,592,893	1,107,714,667	65.33%	587,878,226
3	CABANG PALEMBANG-3	23	98	93	28	363,244,456	356,114,667	98.04%	7,129,789
4	CABANG BANGKA	12	93	89	16	588,580,350	630,864,667	107.18%	-42,284,317
5	CABANG BATURAJA	59	52	77	34	660,518,947	583,064,667	88.27%	77,454,280
6	CABANG PRABUMULIH	45	5	29	21	1,759,434,446	388,176,088	22.06%	1,371,257,558
<b>TOTAL</b>		<b>216</b>	<b>336</b>	<b>387</b>	<b>165</b>	<b>5,343,450,221</b>	<b>3,340,850,223</b>	<b>62.52%</b>	<b>2,002,599,998</b>

Agustus

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	35	109	91	83	759,620,681	320,025,771	42.13%	439,594,960
2	CABANG PALEMBANG-2	31	18	16	11	1,839,206,803	972,225,721	52.86%	866,981,082
3	CABANG PALEMBANG-3	28	135	128	95	1,258,091,999	557,525,721	44.32%	700,566,278
4	CABANG BANGKA	16	96	119	66	1,221,902,400	727,025,721	59.50%	494,876,679
5	CABANG BATURAJA	34	60	59	56	1,213,068,757	556,625,721	45.89%	656,443,036
6	CABANG PRABUMULIH	21	4	6	37	547,677,582	212,621,617	38.82%	335,055,965
<b>TOTAL</b>		<b>165</b>	<b>422</b>	<b>405</b>	<b>348</b>	<b>6,839,568,223</b>	<b>3,346,050,223</b>	<b>48.92%</b>	<b>3,493,518,000</b>

September

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	83	101	107	72	947,685,694	240,272,132	25.35%	361,374,633
2	CABANG PALEMBANG-2	11	23	26	12	2,332,053,772	1,306,822,132	56.04%	1,025,231,640
3	CABANG PALEMBANG-3	95	112	116	119	1,118,110,503	349,772,132	31.28%	768,338,371
4	CABANG BANGKA	66	56	74	60	543,881,527	76,572,132	14.08%	467,309,395
5	CABANG BATURAJA	56	46	54	44	2,008,100,676	1,054,069,340	52.49%	954,031,326
6	CABANG PRABUMULIH	37	5	4	3	554,444,052	84,639,353	15.27%	469,804,699
<b>TOTAL</b>		<b>348</b>	<b>343</b>	<b>381</b>	<b>310</b>	<b>7,504,276,224</b>	<b>3,112,147,223</b>	<b>41.47%</b>	<b>4,392,129,601</b>

Oktober

No	COVERAGE*	STOCK AWAL BULAN	UNIT MASUK	PENJUALAN	STOCK AKHIR	POKOK HUTANG	HARGA JUAL	RR (Ratio Recovery)	Kerugian
1	CABANG PALEMBANG-1	72	100	124	55	1,182,810,399	462,304,021	39.09%	720,506,378
2	CABANG PALEMBANG-2	12	21	21	11	2,275,023,667	1,372,104,021	60.31%	902,919,646
3	CABANG PALEMBANG-3	119	114	151	69	1,496,402,823	604,704,021	40.41%	891,698,802
4	CABANG BANGKA	60	68	68	57	692,037,742	167,754,021	24.24%	524,283,721
5	CABANG BATURAJA	44	69	76	47	1,838,569,549	1,031,228,899	55.99%	807,340,650
6	CABANG PRABUMULIH	3	1	1	3	277,232,045	(117,770,758)	-42.48%	395,002,803
<b>TOTAL</b>		<b>310</b>	<b>373</b>	<b>441</b>	<b>242</b>	<b>7,762,076,225</b>	<b>3,520,324,225</b>	<b>45.35%</b>	<b>4,241,752,000</b>

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG



*Unggul dan Islami*

# Sertifikat

472/J-10/FEB-UMP/SHA/IX/2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

NAMA : SUHERLAN  
NIM : 222012350  
PROGRAM STUDI : Akuntansi

Yang dinyatakan HAFAL / TAHFIDZ (23) Surat Juz Anima  
di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang

Palembang, 10 September 2015  
an. Dekan

Wakil Dekan IV



*Antoni*  
Dr. Antoni, M.H.I.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
LEMBAGA BAHASA

Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263

Telp. (0711) 512637 - Fax. (0711) 512637

email. lembagabahasaump@yahoo.co.id



TEST OF ENGLISH ABILITY SCORE RECORD

Name : Suherlan  
Place/Date of Birth : Ulak Embacang, April 15th 1994  
Test Times Taken : +1  
Test Date : May, 26th 2016

Scaled Score

Listening Comprehension : 50  
Structure Grammar : 43  
Reading Comprehension : 42  
OVERALL SCORE : 450

Palembang, May, 30th 2016

Chairperson of Language Laboratory

Rini Susanti, S.Pd., M.A

No. 378/TEA FE/LB/UMP/V/2016

NBM/NIDN. 1164932/0210098402

120201112016

**DAFTAR HADIR SEMINAR USULAN PENELITIAN  
MAHASISWA PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
PERIODE GANJIL 2015 - 2016**

Nama : SUHERLAN  
 NIM : 222012350  
 Program Studi : AKUNTANSI  
 Hari / Tanggal : RABU / 20 April 2016  
 Pukul : 13.00 WIB  
 Judul : ANALISIS SISTEM PENJUALAN BARANG LELANG PADA PT. WAREHOUSE ADIRA PALEMBANG

NO	NAMA	NIM	TANDA TANGAN
1	Ety. Octasmi	22 2012 156	1
2	Pertiwi Harorsia	22 2012 251	2
3	Ochr Handayani	22 2012 115	3
4	Nopiah S	22 2012 203	4
5	Endah Anggraini	22 2012 208	5
6	Shinta	22 2013 056	6
7	Ade Riza Oktaviani	22 2013 105	7
8	Anggi Lia Mutiara	222013099	8
9	Aliska Ulandari	22 2013 135	9
10	Ninik Puspihasari	222013146	10
11	Reni Oktaviani	222013166	11
12	Yuliana	222013128	12
13	Nadira Lovita Kanza	222013101	13
14	Arista	222013100	14
15	Dea Braseta	22 2013 000	15

ditetapkan : di Palembang  
 tanggal : 19 April 2016

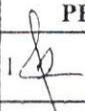
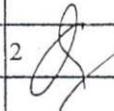
Ketua Program Studi Akuntansi,  
 Betri, S.E., AK.M.Si., CA

## BERITA ACARA SEMINAR USULAN PENELITIAN

Telah dilaksanakan Seminar Usulan Penelitian mahasiswa :

Nama : SUHERLAN  
NIM : 222012350  
Program Studi : AKUNTANSI  
Hari / Tanggal : RABU / 20 April 2016  
Pukul : 13.00 WIB  
Judul : ANALISIS SISTEM PENJUALAN BARANG LELANG PADA PT.WAREHOUSE  
ADIRA PALEMBANG

Dengan Penelaah sebagai berikut :

NO	NAMA	TANDA TANGAN PEMBIMBING / PENELAAH		SARAN / PERBAIKAN
1	Aprianto, S.E., M.Si	1		
2	Betri, S.E. Ak., M.Si	2		Perbaiki
3	Muhammad Fahmi, S.E., M.Si	3		

Hasil Seminar :

- Disetujui tanpa perbaikan
- Disetujui dengan perbaikan
- Ditolak/ubah materi UP/Seminar UP kembali

ditetapkan : di Palembang  
tanggal : 19 April 2016

dan Dekan  
Ketua Program Studi Akuntansi,

  
Betri, S.E., AK.M.Si., CA



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

AKREDITASI

INSTITUSI PERGURUAN TINGGI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN (S1)  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI (S1)  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN (D3)

Nomor : 027 /SK/BAN-PT/Akred /PT/II / 2014  
Nomor : 044 /SK/BAN-PT/Akred /SI/ / 2014  
Nomor : 1202 /SK/BAN-PT/Akred /D/III/ 2014  
Nomor : 771 /SK/BAN-PT/Akred /Dpl-III/VII/ 2015

(E  
(E  
(E  
(E

Website : fe.umpalembang.ac.id

Email : febumpg@umpalembang.ac

Alamat : Jalan Jendral Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263 Telp. (0711)511433 Faximile (0711)518018

**LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI**

Hari / Tanggal : Senin, 22 Agustus 2016  
Waktu : 13.00 s/d 17.00 WIB  
Nama : Suherlan  
NIM : 22 2012 350  
Program Studi : Akuntansi  
Mata Kuliah Pokok : Sistem Informasi Akuntansi  
Judul Skripsi : Analisis Sistem Penjualan Dalam Meningkatkan Harga Jual Barang Lelang Pada PT. Adira Palembang

**TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI DAN  
PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN  
UNTUK MENGIKUTI WISUDA**

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TGL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1	Aprianto, S.E., M.Si	Pembimbing	19/9/2016	
2	Betri Sirajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA	Ketua Penguji	19/9/2016	
3	Aprianto, S.E., M.Si	Penguji I	19/9/2016	
4	Welly, S.E., M.Si	Penguji II	19/9/2016	

Palembang, September 2016  
Dekan  
u.b Ketua Program Studi Akuntansi

  
**Betri Sirajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA**  
NIDN/NBM: 0216106902/944806

## **BIODATA PENULIS**

Nama : Suherlan  
NIM : 22 2012 350  
Tempat/Tanggal Lahir : Ulak Embacang, 15 April 1994  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Akuntansi  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Alamat : Jl. Letnan Murod Lr. Biga RT 12/RW 04  
No. Handphone : 082366655646  
Email : Herlanrealmadrid@gmail.com  
Nama Orang Tua  
    Bapak : Solihin  
    Ibu : ulia  
Pekerjaan Orang Tua  
    Bapak : Wiraswasta  
    Ibu : Ibu Rumah tangga  
Alamat Orang Tua : Sekayu, Desa Ulak Embacang

Palembang, Agustus 2016  
Peneliti

**(Suherlan)**