

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA  
PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING  
OPERATION REGION 1 MEDAN**

**SKRIPSI**

**OLEH:**

**FREDICK R HAPOSAN SINURAT  
NPM: 16 833 0097**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2019**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 11/4/19

Access From (repository.uma.ac.id)

Judul Skripsi : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Pertamina (Persero)  
Marketing Operation Region 1 Medan

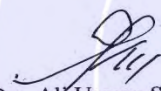
Nama : Fredick R Haposan Sinurat

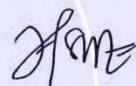
NPM : 16 833 0097



Program Studi : Akuntansi


Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh:  
Komisi Pembimbing

  
Drs. Ali Usman Siregar., Msi  
Pembimbing I

  
Hasbiana Delimunte, S.E., M.Ak  
Pembimbing II

  
  
Dr. Hsan Efendi, SE, M.Si  
Dekan

  
Ilham Ramadhan Nasution, SE, Ak, M.Si, CA  
Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus : 01 Oktober 2019

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

### TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fredick R Haposan Sinurat  
NPM : 168330097  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Jenis karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan** beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan

Pada tanggal : Oktober 2019

Yang menyatakan,



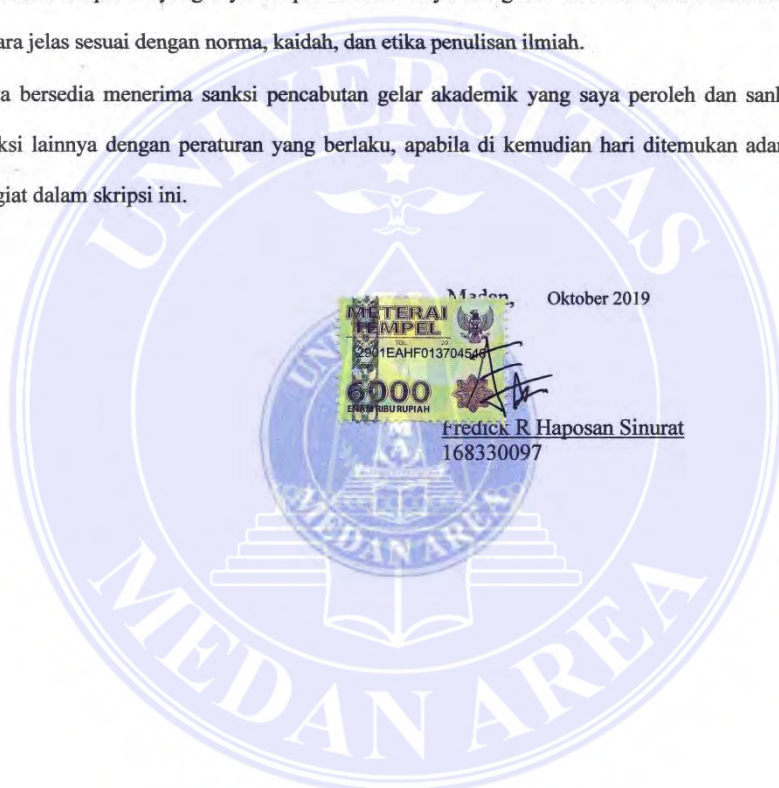
Fredick R Haposan Sinurat

168330097

## HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

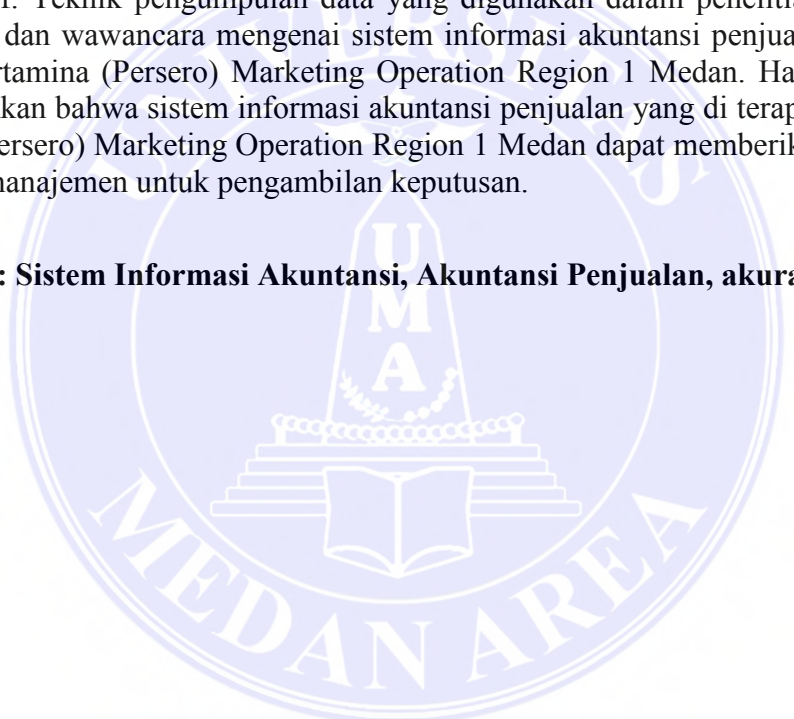
Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan dapat memberikan informasi akurat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan. sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan bahan bakar minyak premium yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan tahun 2017 sampai dengan 2018. Jenis data yang di gunakan pada penelitian ini adalah data kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi dan wawancara mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang di terapkan oleh PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan dapat memberikan informasi akurat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan.

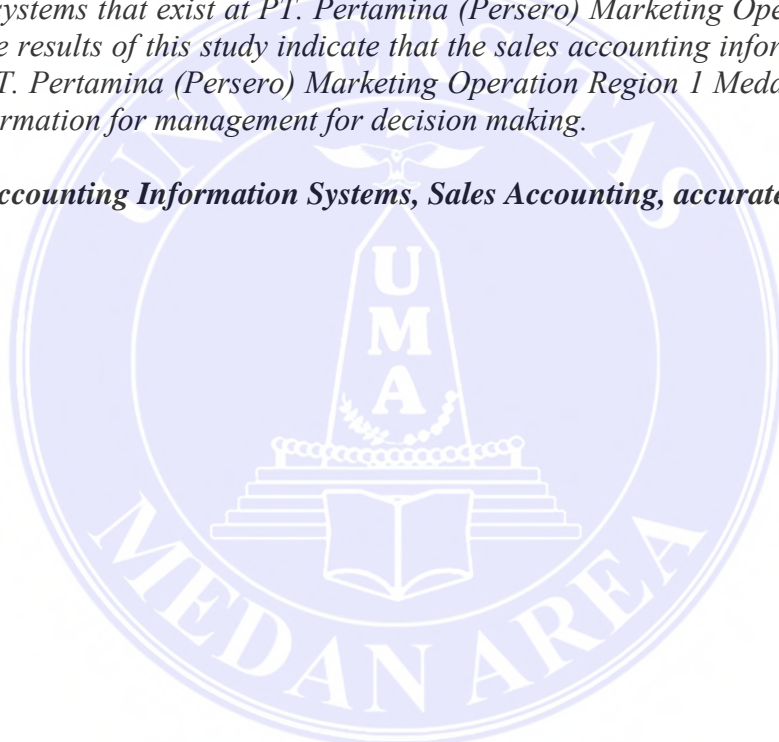
**Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Akuntansi Penjualan, akurat**



## **ABSTRACT**

*The purpose of this study was to determine whether the sales accounting information system implemented by PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan can provide accurate information for management for decision making. This type of research is descriptive. The population used in this study is the entire sales accounting information system in PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan. The sample used in this study is the accounting information system on premium fuel oil sales at PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan from 2017 to 2018. The type of data used in this study is qualitative data. Data collection techniques used in this study are documentation and interviews regarding sales accounting information systems that exist at PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan. The results of this study indicate that the sales accounting information system applied by PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan can provide accurate information for management for decision making.*

**Keywords:** *Accounting Information Systems, Sales Accounting, accurate*



## KATA PENGANTAR

*Syaloome....*

Segala puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang selalu memberikan kasih dan berkat yang tiada hentinya serta telah memberikan kesehatan, kesempatan dan kemudahan bagi peneliti mengerjakan Skripsi ini sampai dengan selesai sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “ *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan*”. Skripsi merupakan satu diantara beberapa syarat penyelesaian pendidikan S1 di Universitas Medan Area.

Adapun dalam penyusunan skripsi ini peneliti banyak mendapat bimbingan dukungan serta bantuan dari berbagai pihak sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini. Pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc., Rektor Universitas Medan Area
2. Bapak Dr. Ihsan Efendi, SE, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Bapak Ilham Ramadhan Nasution, SE, Ak, M.Si, CA., Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Medan Area
4. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, Msi., Dosen Pembimbing I, yang telah banyak membantu memberikan bimbingan dan masukan yang berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Hasbiana Delimunte, S.E., M.Ak., Dosen Pembimbing II, yang telah banyak membantu memberikan bimbingan dan masukan yang berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Ibu Dra. Hj. Rosmaini, Ak, MMA., sekretaris yang telah banyak membantu memberikan bimbingan dan masukan yang berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar, M.Si., pembeding yang telah banyak membantu memberikan bimbingan dan masukan yang berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Terima kasih kepada seluruh dosen dan pegawai staff akademik dan juga karyawan yang ada di Universitas Medan Area yang telah memberikan ilmu, saran dan masukan yang dapat membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi.
9. Teristimewa untuk kedua orang tua peneliti yang telah mengasihi peneliti, Ayahanda Parsaoran Sinurat dan Ibunda Rosmalina Br Purba yang sudah mendoakan peneliti dan membantu dalam hal nya biaya selama perkuliahan peneliti.
10. Terima kasih kepada sanak saudara dimana pun berada yang tak dapat saya sebutkan dalam satu persatu terkhusus kepada adik saya satu-satunya Adrian Suwandy Sinurat yang telah mendokan serta sabar menghadapi peneliti dengan segala aktivitasnya.
11. Terima kasih kepada Kak Rini Staff Marketing khusus informasi Penjualan yang ada di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan yang telah membantu peneliti dalam meneliti dan mengumpulkan seluruh data informasi akuntansi penjualan sehingga berhasil dalam penyusunan skripsi.
12. Terima Kasih kepada Bang Mahendra Wijaya selaku staff Human Capital Direktorat PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan yang



telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan riset data pengolahan skripsi

13. Terima kasih kepada teman-teman yang telah banyak memberikan support, semangat, dan memberikan kritik dan saran kepada peneliti dalam masa penyusunan skripsi dan juga saat masa perkuliahan.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam pembuatan skripsi ini dan masih jauh lebih sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Akhir kata, semoga Skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat menjadi referensi bagi para pihak yang membaca.

Medan, Oktober 2019

Peneliti,

**FREDICK R HAPOSAN SINURAT**  
**16 833 0097**

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>x</b>
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan Penelitian .....	3
1.4. Manfaat Penelitian .....	4
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>5</b>
2.1. Kajian Teoritis .....	5
2.2. Pengertian dan Lingkungan Sistem Informasi Akuntansi .....	7
2.3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan .....	11
2.4. Metode dan Prosedur Penjualan .....	12
2.5. Keakuratan .....	22
2.6. Pelaporan Penjualan .....	22

<b>III. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
3.1. Jenis, Lokasi dan waktu penelitian.....	24
3.2. Populasi dan sample peneliti .....	25
3.3. Definisi Operasional variabel .....	26
3.4. Jenis Data dan Sumber data.....	27
3.5. Teknik Pengumpulan data .....	27
3.6. Teknik Analisis data .....	28
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>29</b>
4.1. Hasil Penelitian.....	29
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	29
4.1.2. Makna Logo, Visi dan Misi.....	31
4.1.3. Tata Nilai Perusahaan.....	31
4.1.4. Struktur Organisasi Perusahaan .....	32
4.1.5. Produk Layanan Perusahaan.....	35
4.1.6. Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	36
4.1.7. Metode dan Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	37
4.2. Pembahasan.....	39
<b>V. SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>41</b>
5.1. Simpulan.....	41
5.2. Saran.....	42

**DAFTAR PUSTAKA .....43**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.I : Tabel Jurnal Penjualan Tunai.....	13
Tabel 2.2 : Tabel Jurnal Penjualan Kredit.....	17
Tabel 3.I : Waktu Penelitian .....	25



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Bagan Alir Penjualan Tunai .....	20
Gambar 2.2 : Bagan Alir Penjualan Kredit .....	21
Gambar 4.1 : Logo PT. Pertamina (Persero) MOR 1 Medan .....	31



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Bukti Lampiran Deliveri Order/Bukti Pengiriman .....	44
Lampiran 2 : Struktur Organisasi PT. Pertamina MOR 1 Medan.....	45
Lampiran 3 : Flow Chart Alur Penjualan Tunai PT. Pertamina MOR 1 Medan....	46



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya perusahaan sangatlah membutuhkan sistem informasi akuntansi yang baik, yang penyajiannya disesuaikan dengan kebutuhan manajemen dan berbagai pihak yang memerlukan berupa informasi. Secara umum dapat diketahui bahwa suatu informasi yang objektif akan mendukung adanya efisiensi dan efektivitas. Sistem informasi akuntansi hendaknya selalu dilaksanakan dengan satu tujuan tertentu, yaitu informasi yang tepat dan akurat serta handal. Sistem informasi akuntansi diantaranya merupakan sebagai suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisa dan mengkomunikasikan informasi finansial dan pengambilan keputusan yang relevan bagi pihak luar perusahaan dan pihak eksternal.

Salah satu sistem informasi yang penting bagi perusahaan adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang berguna untuk mendukung pengambilan keputusan guna peningkatan penerimaan dari penjualan, sistem informasi akuntansi penjualan merupakan suatu prosedur pelaksanaan pencatatan, mengkalkulasi, serta membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lainnya yang berkepentingan pada penjualan. Jika perusahaan yang tidak menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan maka perusahaan tersebut akan menimbulkan beberapa permasalahan yang kurang baik, permasalahan yang ditimbulkan seperti kesalahan informasi transaksi pencatatan penjualan, terjadinya kemacetan secara tunai, kredit,

maupun cash dalam proses pembayaran dan penagihan, sehingga perusahaan akan mengalami jumlah kerugian yang besar akibat terjadinya ketidak adanya penggunaan sistem informasi akuntansi dalam proses penjualan yang akurat. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka perusahaan membuat suatu sistem informasi akuntansi penjualan dengan menggunakan komputerisasi yang baik secara efektif dan efisiensi sehingga para marketing setiap perusahaan dapat merancang, mengontrol, serta mengkoordinasi seluruh kegiatan dan aktivitas dari penjualan .

PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan merupakan Badan Usaha milik Negara atau disingkat dengan (BUMN) yang merupakan anak cabang dari kantor Medan Merdeka Timur 1A Jakarta Pusat perusahaan ini bergerak dibidang pemasaran dan penjualan bahan bakar minyak serta gas yang sudah terkomputerisasi, dalam penjualannya PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan dapat memasarkan bahan bakar minyak dan juga gas keseluruh Indonesia serta dapat di eksport juga keberbagai belahan Negara di ASIA secara domestik. Perusahaan ini pada dasarnya melakukan pembelian dan penjualan minyak dan gas secara tunai atau cash guna mencegah adanya penyalah gunaan dana kas dan demi menghindari adanya penyelewengan atau manipulasi.

Berdirinya PT. Pertamina (Persero) Marketing Operasional Region 1 Medan berguna sebagai peningkat hasil penjualan bahan bakar minyak dan gas bumi secara keseluruhan, serta mampu mengatasi para pesaing yang juga bergerak di bidang penjualan bahan bakar minyak dan gas bumi seperti PT. Vivo Energy, AKR, Chevron Pacifik Indonesia, Petrosea, dan lain-lainnya, dengan menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan. Namun terkadang sistem informasi akuntansi penjualan tersebut



sering mengalami permasalahan gangguan seperti jaringan eror dan kesalahan dalam informasi pencatatan transaksi penjualan yang membuat penjumlahan data tidak efektif dan terjadinya kerugian pada perusahaan PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan yang sudah terkomputerisasi yang sesuai dengan sistem based on web. Oleh sebab itu peneliti tertarik untuk melihat bagian sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul **”Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan”**.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian di atas, peneliti membuat rumusan masalah ”Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan oleh PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan sudah dapat memberikan informasi akurat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ”

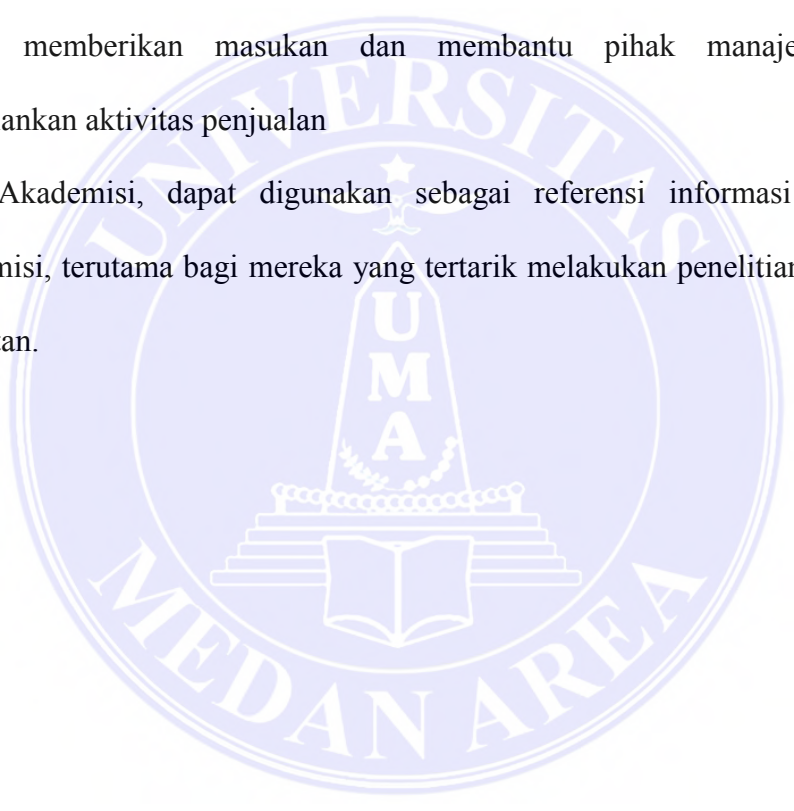
## **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah “Untuk mengetahui Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan oleh PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan dapat memberikan informasi akurat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan”.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, menambah wawasan dan memperdalam pengetahuan mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan.
2. Bagi PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan, membantu dalam memberikan masukan dan membantu pihak manajemen dalam menjalankan aktivitas penjualan
3. Bagi Akademisi, dapat digunakan sebagai referensi informasi bagi pihak akademisi, terutama bagi mereka yang tertarik melakukan penelitian sejenis atau lanjutan.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Kajian Teoritis**

##### **2.1.1. Akuntansi Penjualan**

Menurut Ikhsan, (2015, 51) “Akuntansi adalah seperangkat pengetahuan yang mempelajari rekayasa penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif dari suatu unit organisasi dan cara penyampaian (pelaporan) informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan ekonomi”. Sedangkan menurut Diana, (2011, 14). “ Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mencatat dan mengkomunikasikan peristiwa-peristiwa ekonomi dari suatu organisasi (bisnis maupun nonbisnis) kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan informasi bisnis tersebut (pengguna informasi), dan pada dasarnya focus utama dari akuntansi adalah transaksi bisnis”.

Menurut Mulyadi, (2016, 159). “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 pembeli”. Sedangkan menurut Moekijat, (2011, 48). “Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan ke dua belah pihak ”.

### 2.1.2. Jenis-Jenis Penjualan

Pada dasarnya perusahaan memiliki suatu jenis penjualan guna untuk menyalurkan barang dan jasa untuk mendapatkan laba tertentu (mungkin maksimal), dengan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Jenis penjualan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual selalu akan menghasilkan laba. Berikut ini terdapat lima jenis pengelompokan penjualan yang dikemukakan oleh Basu Swastha, (2011, 11) adalah sebagai berikut:

- a. *Jual Beli (Trade Selling)*  
Dapat terjadi bila mana produsen dan pedagang besar untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan pengadaan produk baru jadi titik beratnya pada penjualan melalui penyalur dari pada penjualan ke pembeli akhir.
- b. *Penjualan Misionaris (Missionary Selling)*  
Dalam penjualan misionaris perusahaan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
- c. *Penjualan Teknis (Technical Selling)*  
Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat pada pembeli akhir dari barang dan jasa nya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut .
- d. *Penjualan Bisnis Baru (New Business Selling)*  
Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.
- e. *Penjualan yang Responsif (Responsive Selling)*  
Dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Jenis penjual seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

Sedangkan menurut, Martin, (2006, 32) jenis dan bentuk penjualan dapat di kelompokkan menjadi tiga bagian ialah sebagai berikut:

- a. Penjualan langsung (*direct sales*)  
Penjualan yang mengambil barang dari supplier dan langsung di kirim ke customer
- b. Penjualan stok gudang (*Sale of warehouse stock*)  
penjualan barang dari stok yang telah tersedia di gudang Penjualan kombinasi yaitu penjualan dengan mengambil barang sebagian dari supplier dan sebagian dari stok yang tersedia di gudang
- c. Penjualan kombinasi (*Sales combination*)  
penjualan dengan mengambil barang sebagian dari supplier dan sebagian dari stok yang tersedia di gudang.

## 2.2. Pengertian dan Lingkungan Sistem Informasi Akuntansi

### 2.2.1. Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney, (2015, 3) “Sistem adalah serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terkait dan berinteraksi untuk mencapai tujuan”. Sedangkan menurut Sibarani, (2015, 2). “Sistem adalah sebagai rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang saling berinterasi untuk mencapai suatu tujuan “. Menurut Ardana, (2016, 7) “ Informasi adalah sebagai Hasil olahan data yang bermanfaat bagi pengguna informasi. Sedangkan menurut Sibarani, (2015, 5) “Informasi adalah output dari suatu input (data) yang sudah diproses.” Menurut Rudianto, (2014, 4) “Akuntansi adalah sistem informasi yang menghasilkan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi suatu perusahaan.” Sistem Informasi akuntansi adalah sistem informasi yang formal. Sistem informasi akan berpengaruh terhadap semua pengguna informasi, tetapi tetap secara signifikan ada yang membedakan dengan sistem informasi lainnya.

transaksi ekonomi yang terjadi merupakan masukan bagi sistem informasi akuntansi dan akan diolah menjadi suatu data yang berguna.

Untuk lebih jelas lagi berikut ini adalah pengertian sistem informasi akuntansi menurut para ahli yang menyatakan sebagai berikut:

- a. Menurut Romney, (2015, 10) “Sistem Informasi Akuntansi merupakan suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengelola data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan”.
- b. Menurut Sibarani, (2015, 10) “Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebagai penerapan teknologi untuk menangkap, memferikasi, menyimpan, menyortir dan melaporkan data yang berkaitan dengan aktivitas organisasi”.

Dari beberapa pengertian mengenai sistem informasi akuntansi diatas menurut para ahli dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi saling berhubungan satu dengan finansial. Dimana suatu sistem informasi di perusahaan atau organisasi mampu dalam mengumpulkan, mengklasifikasikan, memproses data dan transaksi yang telah dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi untuk pengambilan suatu keputusan.

### 2.2.2. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney, (2015, 11) Sistem Informasi Memiliki beberapa fungsi ialah sebagai berikut :

- a. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh organisasi, sumber daya yang mempengaruhi oleh aktivitas-aktivitas tersebut, dan para pelaku yang terlibat dalam berbagai aktivitas tersebut, agar pihak manajemen, para pegawai, dan pihak-pihak luar yang berkepentingan dapat meninjau ulang (revie) hal-hal yang terjadi.

- b. Mengubah data menjadi informasi yang berguna bagi pihak manajemen untuk membuat keputusan dalam aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian
- c. Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga aset-aset organisasi, termasuk data organisasi untuk memastikan bahwa data tersebut tersedia saat dibutuhkan, akurat dan andal.

### 2.2.3. Lingkup Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney, (2015, 14) Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa lingkup ialah sebagai berikut:

- a. Lingkup Implementasi  
Aplikasi yang memiliki bahagian dari akuntansi atau pembukuan meliputi pencatatan dan pengelolaan data atas transaksi keuangan yang meliputi penjurnalan, postingan hingga menghasilkan laporan keuangan perusahaan
- b. Lingkup Sistem Informasi Aktiva Tetap dan persediaan  
terdiri dari mutasi penambahan dan pengurangan pada aktiva tetap dan persediaan terdiri dari mutasi penambahan dan pengurangan pada aktiva
- c. Lingkungan implementasi Billing system yang telah terkomputerisasi terdiri dari beberapa sub-sistem antara lain:
  1. Sub-sistem penyambungan baru
  2. Sub-sistem administrasi rekening (customer service)
  3. Sub-sistem penagihan dan penerimaan kas

### 2.2.4. Siklus Transaksi Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi memiliki beberapa sistem-sistem bagian yang merupakan siklus-siklus transaksi, berikut ini terdapat 4 sistem dan siklus dari berbagai transaksi menurut Romney, (2015, 15) sebagai berikut:

- a. Siklus Pendapatan  
Siklus pendapatan meliputi semua transaksi yang melibatkan penjualan ke pelanggan dan mengumpulkan penerimaan kas untuk penjualan tersebut.
- b. Siklus Pengeluaran  
Siklus pengeluaran merupakan semua transaksi yang melibatkan pembelian dan pembayaran barang dagang yang dijual oleh s&s, dan juga jasa lain yang dikonsumsi seperti sewa dan utilitas.
- c. Siklus Manajemen Sumberdaya  
Siklus Manajemen Sumberdaya meliputi semua transaksi yang melibatkan perkrutan, pelatihan, dan pembayaran karyawan.

d. Siklus Pembiayaan

Siklus pembiayaan meliputi semua transaksi yang melibatkan investasi modal dalam perusahaan, meminjam uang, pembayaran bunga, dan pembayaran kembali pinjaman

### 2.2.5. Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi pada awalnya diciptakan dan dirancang untuk membantu pekerjaan karyawan dan manajer dalam perusahaan untuk menyelesaikan pekerjaan. Karyawan memerlukan sistem informasi akuntansi untuk mencatat transaksi yang jumlahnya sangat banyak dan bertambah setiap hari. Para atasan Staf tertinggi seperti manajer juga memerlukan sistem informasi akuntansi untuk analisa terhadap kinerja perusahaannya, yang dipengaruhi oleh kinerja karyawan anggaran.

Perencanaan dan pemakaian sistem perlu memahami komponen-komponen yang ada didalam suatu sistem informasi, agar dapat menjaga kelancaran berfungsinya sistem dan mendapat manfaat yang maksimum dari sistem yang dimilikinya. Menurut Romney, (2015, 11) terdapat Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi dan dibagi menjadi 6 bagian seperti:

- a. Orang yang mengoperasikan sistem dan melakukan berbagai fungsi.
- b. Prosedur dan intruksi baik manual maupun otomatis, dan terlihat dalam pengumpulan sistem
- c. .Data tentang organisasi dan proses bisnis.
- d. Perangkat lunak yang digunakan untuk memproses dan data organisasi.
- e. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer,peralatan pendukung, dan peralatan untuk komunikasi jaringan.
- f. Internal control dan langkah-langkah keamanan yang menjaga data dalam sistem informasi akuntansi.



## 2.3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

### 2.3.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

“Sistem Informasi akuntansi penjualan secara umum adalah sebagai sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data serta sarana pendukung untuk mengendalikan penjualan yang berinteraksi langsung dengan konsumen serta mendapatkan pesanan secara tunai dan langsung, sehingga mendapatkan informasi yang berguna dan bermanfaat bagi pihak marketing dalam mengambil keputusan”. Menurut Susanto, (2013, 5) “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan dikordinasi untuk mengelola data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya”. Dari pengertian berikut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebuah sistem yang menghasilkan informasi laporan keuangan yang bermanfaat bagi penerimanya sebagai dasar dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan masalah keuangan pada perusahaan yang diperoleh dari penerimaan atas pemindahan hak milik barang atau jasa yang sesuai dengan harga yang telah disepakati bersama.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan akan membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat dan dapat meningkatkan penjualan secara tunai maupun kredit serta mengetahui kemajuan yang di capai perusahaan.

### 2.3.2. Indikator-indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Adapun indikator pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai maupun kredit menurut, (Mujahidah, 2015, 95-96) dengan menggunakan data sebagai berikut:

- a. Dokumen atau formulir  
Dokumen atau pun formulir yang di gunakan oleh PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang ialah:
  1. Penjualan Tunai
  2. Penjualan Kredit
- b. Adanya Catatan  
Catatan yang di gunakan dan di kelola oleh PT Hadji Kalla (Toyoya) Cabang Pinrang adalah sebagai berikut:
  1. Jurnal
  2. Jurnal penerimaan kas
  3. Kartu Persediaan
- c. Adanya Prosedur  
Pada saat PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang melakukan transaksi-transaksi penjualan,terdapat prosedur-prosedur yang dilakukan oleh beberapa bagian dalam penjualan.
- d. Adanya laporan
  1. Laporan Penjualan berdasarkan jenis/tipe barang
  2. Laporan ini digunakan oleh pihak manajemen untuk menganalisis
  3. jenis barang mana yang paling disukai pelanggan.
  4. Laporan penjualan berdasarkan pelanggan
  5. Laporan penjualan berdasarkan bagian order penjualan
- e. Adanya sumber daya manusia  
Sumber Daya Manusia yang ada di PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang cukup memadai. Sumber daya manusia berdasarkan latar belakang pendidikan sebagian besar sesuai dengan penempatan kerja dan kemampuannya.
- f. Adanya peralatan  
Dengan demikian dapat di simpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang telah terpenuhi dan di laksanakan dengan baik sesuai standar Sistem Informasi Akuntansi.

## 2.4. Metode dan Prosedur Penjualan

### 2.4.1. Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi, (2016, 379) “Penjualan tunai adalah pelaksanaan yang dilakukan perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga

barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan penjual kepada pembeli". Berikut ini contoh soal dan jurnal penjualan tunai dengan menggunakan metode perpetual dan metode periodik sebagai berikut:

Pada tanggal 23 maret 2019 CV. Diamon Permai menjual barang dagang dengan HPP sebesar Rp. 15.000.000 seharga Rp. 22.000.000 secara tunai

**Tabel 2.1**  
**Jurnal Penjualan Tunai**

Jumlahnya sebagai berikut:

Tanggal	Perpetual			Periodik		
	Keterangan	Debit	Kredit	Keterangan	Debit	Kredit
23-Mar-19	Kas	Rp.22.000.000		Kas	Rp.22.000.000	
	Penjualan		Rp.22.000.000	Penjualan		Rp.22.000.000
	HPP	Rp.15.000.000				
	Persediaan		Rp. 15.000.000			

Sumber: data diolah

### 1. Fungsi yang Terkait

Menurut Mulyadi, (2016, 385) Sistem Akuntansi Penjualan Tunai memiliki fungsi yang terkait, berikut ini adalah fungsi dari Sistem Akuntansi Penjualan Tunai sebagai berikut:

- a. Fungsi Penjualan  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
- b. Fungsi Kas  
Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.
- c. Fungsi Gudang  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang dipesan pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi Pengiriman  
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayarkan harganya kepada pembeli.

e. Fungsi Akuntansi

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

2. Dokumen yang digunakan

Setiap transaksi penjualan harus didukung dengan dokumen bisnis yang menunjukkan bukti penjualan secara tertulis, Dokumen adalah formulir khusus yang digunakan untuk mencatat data tentang aktivitas bisnis untuk pengawasan dan pengendalian serta akurasi yang lebih baik . Menurut Mulyadi, (2016, 386 –391)

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai sebagai berikut:

a. Faktur Penjualan Tunai

Menurut Krismiaji faktur penjualan berfungsi untuk merekam transaksi penjualan barang baik tunai maupun kredit. Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan

b. Pita Register Kas (Cash Register Tape)

Penerimaan kas yang berasal dari hasil penjualan tunai sebaiknya dilakukan dengan melalui kas register pada saat transaksi penjualan terjadi, untuk menjamin bahwa angka rupiah yang dimasukkan dengan melalui kas register sesuai dengan harga jual yang sesungguhnya. Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (cash register) Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jumlah penjualan. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jumlah penjualan.

c. Credit Card Sales Slip

Dokumen ini dicetak oleh credit card centerbank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.

d. Bill of Lading

Dokumen ini merupakan dokumen sumber tanda pengiriman untuk kegiatan bisnis mengirim pesanan, Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.

- e. **Faktur Penjualan COD**  
Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD. Tembusan faktur penjualan COD digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.
- f. **Bukti Setor Bank**  
Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas
- g. **Rekap Harga Pokok Penjualan**  
Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produksi yang dijual selama satu periode. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

### 3. Catatan Akuntansi yang digunakan

Penjualan tunai digunakan yang namanya pencatatan, berikut ini adalah catatan yang digunakan oleh penjualan tunai menurut Mulyadi, (2016 , 391-392 ) Sebagai berikut:

- a. **Jurnal Penjualan**  
Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk setiap jenis produk guna meringkas informasi penjualan menurut jenis produk tersebut.
- b. **Jurnal Penerimaan Kas**  
Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, di antaranya dari.
- c. **Jurnal Umum**  
Jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
- d. **Kartu Persediaan**  
Kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Kartu persediaan ini diselenggarakan di fungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan digudang.
- e. **Kartu Gudang**  
Catatan ini tidak termasuk sebagai catatan akuntansi karena hanya berisi data kuantitas persediaan yang disimpan di gudang. Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

#### 4. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

Jaringan Prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan tunai menurut Mulyadi, (2016, 392-393) sebagai berikut:

- a. Prosedur Order Penjualan  
Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas, untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyimpan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.
- b. Prosedur Penerimaan Kas  
Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.
- c. Prosedur Penyerahan Barang  
Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
- d. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai  
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.
- e. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank  
Dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh
- f. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas  
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas berdasarkan bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.
- g. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan  
Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan.

##### 2.4.2. Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016: 210) “Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan orderan yang telah diterima dari pembeli untuk menjaga waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”. Berikut ini contoh soal dan jurnal penjualan kredit dengan menggunakan metode perpetual dan metode periodik sebagai berikut:

Pada tanggal 23 maret 2019 CV. Diamon Permai menjual barang dagang dengan HPP sebesar Rp. 15.000.000 seharga Rp. 22.000.000 secara kredit

**Tabel 2.2**  
**Jurnal Penjualan Kredit**

Jumlahnya sebagai berikut:

Tanggal	Perpetual			Periodik		
	Keterangan	Debit	Kredit	Keterangan	Debit	Kredit
23-Mar-19	Piutang Usaha	Rp.22.000.000		Piutang Usaha	Rp.22.000.000	
	Penjualan		Rp.22.000.000	Penjualan		Rp.22.000.000
	HPP	Rp.15.000.000				
	Persediaan		Rp. 15.000.000			

Sumber: data diolah

#### 1. Fungsi yang terkait

Menurut Mulyadi, (2016, 161-162) Sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki fungsi yang terkait, berikut ini adalah beberapa fungsi dari sistem akuntansi penjualan kredit sebagai berikut:

##### a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk 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 barang akan back order pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

##### b. Fungsi Kredit

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

##### c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

##### d. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

##### e. Fungsi Penagihan

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

f. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur serta membuat laporan penjualan

2. Dokumen yang digunakan

Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut

Mulyadi, (2016, 163-164) sebagai berikut :

a. Faktur penjualan kartu kredit

Dokumen ini digunakan untuk merekam transaksi penjualan kredit dengan kartu kredit. Lembar 1- dan ke 2- berfungsi sebagai dasar pembuatan surat tagihan yang secara periodic di buat oleh fungsi penagihan dan di kirim ke pada pelanggan.

b. Surat Tagihan

Surat tagihan merupakan turnound document yang isi nya merupakan di bagi menjadi dua bagian : bagian atas merupakan dokumen yang harus disobek dan dikembalikan bersama cek oleh pelanggan ke perusahaan, sedangkan bahagian bawah berisi rincian transaksi pembelian yang di lakukan pelanggan dalam periode tertentu.

3. Catatan Akuntansi yang digunakan

Catatan yang digunakan dalam sistem penjualan penjualan kredit menurut

Mulyadi, (2016, 164-165) sebagai berikut:

a. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

b. Kartu Piutang

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



- c. Kartu Persediaan  
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.
- g. Kartu Gudang  
Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

#### 4. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

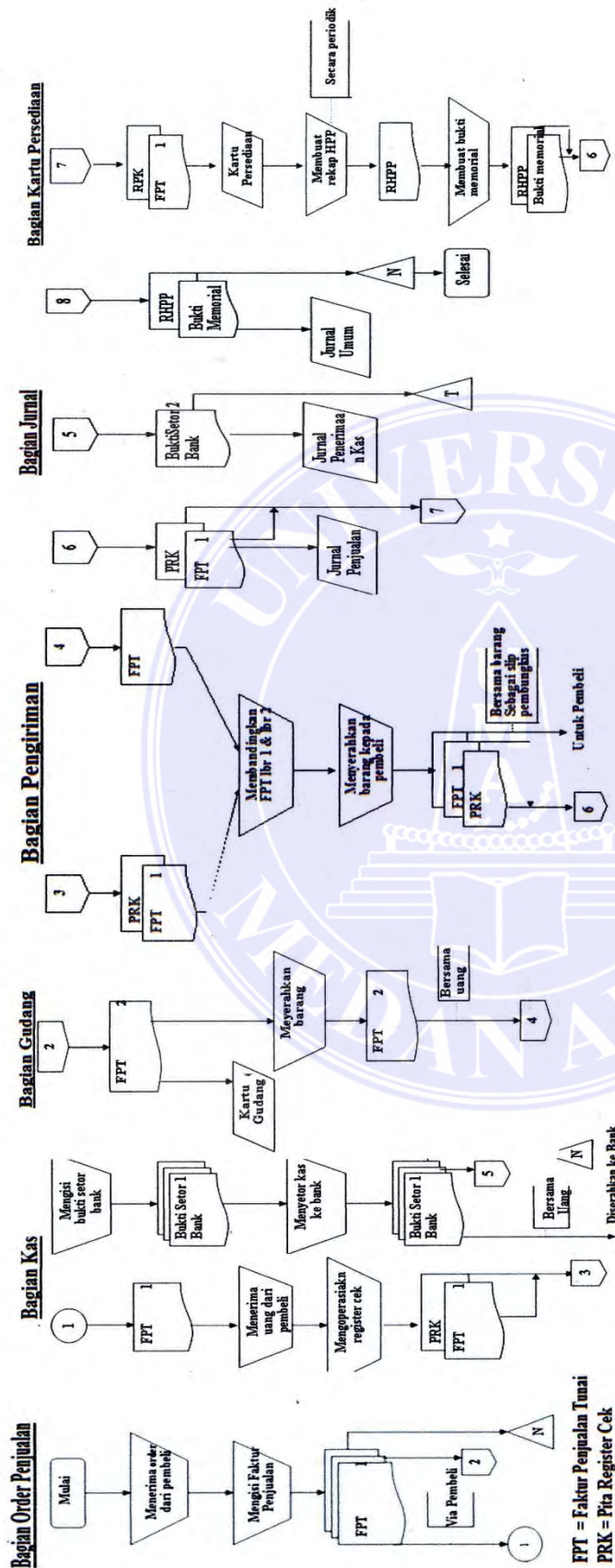
Jaringan Prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit menurut

Mulyadi, (2016, 166) sebagai berikut:

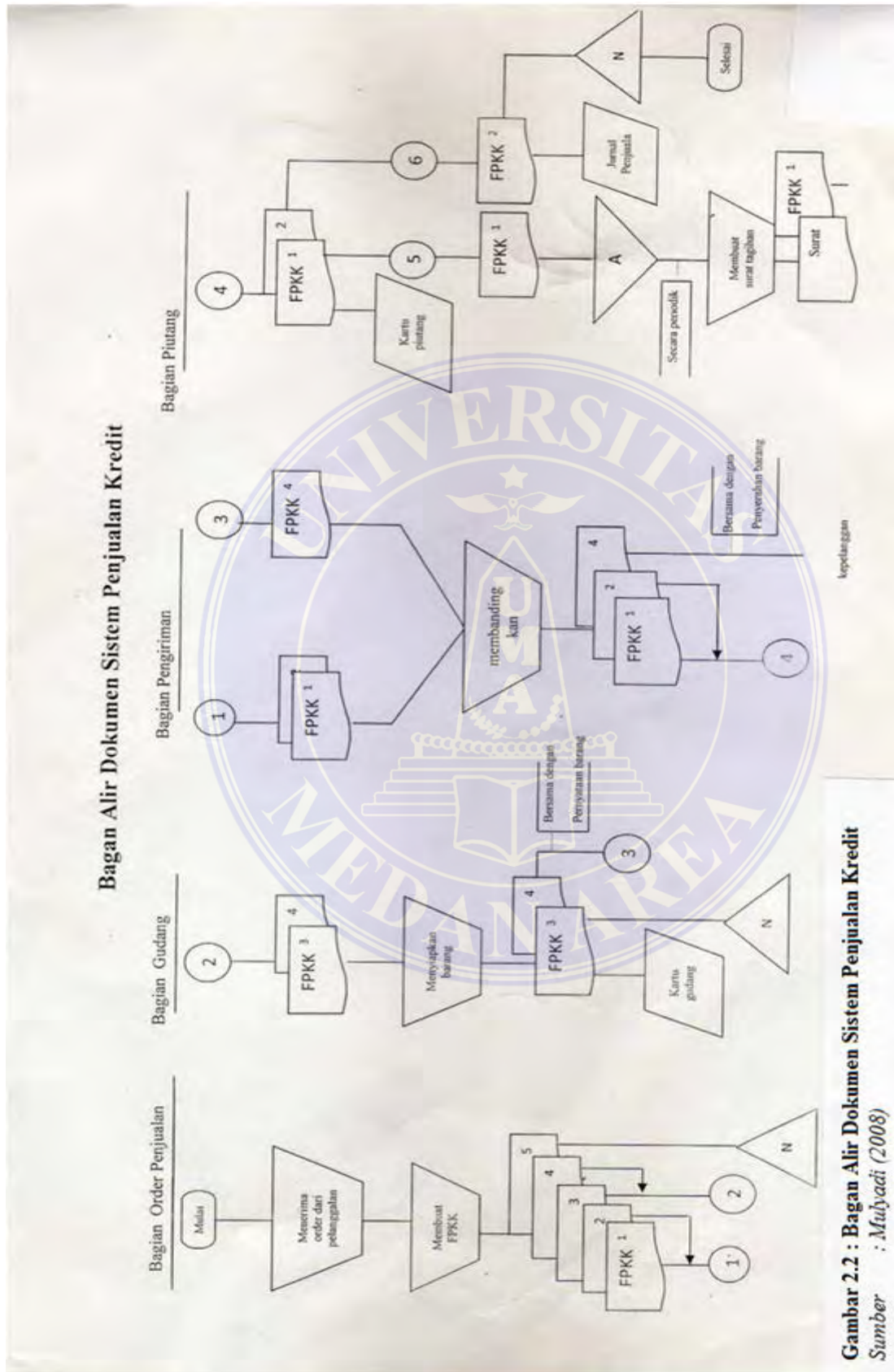
- a. Prosedur order penjualan  
Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambah informasi penting surat order dari pembeli.
- b. Prosedur pengiriman barang  
Dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang di perlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman ke pada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum ke dalam faktur penjualan kartu kredit yang di terima dari fungsi gudang.
- c. Prosedur pencatatan piutang  
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit ke dalam kartu piutang
- d. Prosedur penagihan  
Dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kredit dan mengarsipkan menurut abjat
- e. Prosedur pencatatan piutang  
Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

Untuk mengetahui lebih jelas mengenai sistem penjualan tunai dan kredit. Kita dapat melihat gambar Bagan Alir yang terdapat dibawah ini :

## Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai



Gambar 2.1 : Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai  
 Sumber : Mulyadi (2008)



**Gambar 2.2 : Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit**  
 Sumber : Mulyadi (2008)

## 2.5. Keakuratan

Keakuratan di terapkan sebagai alat pengukur ke pastian atau pun kebenaran dari sebuah penelitian, Keakuratan merupakan setiap informasi yang benar berdasarkan bukti-bukti fakta yang memadai, serta dapat mempertanggung jawabkan kebenarannya. Pengujian terhadap hal ini biasanya dilakukan oleh dua orang atau lebih yang berbeda dan apabila hasil pengujian tersebut menghasilkan hasil yang sama maka barulah dikatakan data tersebut akurat. Dan pada dasarnya perusahaan dagang maupun manufaktur bertujuan untuk memperoleh peningkatan kualitas informasi penjualan, sehingga perusahaan akan berusaha untuk memperoleh tujuan tersebut dengan cara memberikan data atau pun suatu.

Sistem informasi yang akurat dan bersifat financial mau pun non-financial bagi pihak manajemen berguna dalam pengambilan keputusan penting, dan yang berhak dalam pengambilan keputusan itu ialah seorang manajer yang ada pada perusahaan. Dengan memperoleh keputusan yang tepat dan akurat maka perusahaan akan dapat meningkatkan hasil produksi mau pun penjualan serta kemajuan pada perusahaan, selain itu manajer harus cepat dalam memudahkan dan menentukan waktu yang tepat untuk menyelesaikan suatu pekerjaan.

## 2.6. Pelaporan Penjualan

Aktivitas penjualan yang terdapat pada perusahaan secara umum terdiri dari transaksi penjualan Tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai dilakukan dengan cara membayar terlebih dahulu barang yang dibeli. Pembayaran dilakukan dengan cara kas atau dengan alat tukar yang telah diakui oleh masyarakat umumnya seperti kartu debit

atm. aktivitas penjualan perlu dikelola dengan baik, mengingat perolehan pendapatan dan keuntungan utama suatu perusahaan berasal dari penjualan.

Dengan Adanya penjualan maka posisi keuangan di perusahaan dapat berubah, akan timbul piutang bila penjualan secara kredit atau bertambahnya kas bila penjualan tunai serta berkurangnya persediaan stock barang. aktifitas di perusahaan dapat berjalan dengan baik jika tercapainya tujuan yang telah digariskan dengan semula, dan diperlukan adanya sistem dan prosedur penjualan dengan baik.

Menurut Baridwan (2011 : 109) “Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuat faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan”. Dengan prosedur penjualan, maka data penjualan dapat dikumpul, dicatat, dan dikomunikasikan kepada yang membutuhkannya prosedur penjualan dalam suatu perusahaan akan melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, untuk mencapai keseragaman pelaksanaan transaksi penjualan yang sering terjadi, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis, Lokasi, dan waktu penelitian**

##### **3.1.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan seluruh informasi akuntansi pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan, Menurut Sugiyono, (2016, 53) “Penelitian deskriptif adalah peneliti yang di lakukan untuk mengetahui suatu rumusan masalah yang berkenaan dengan pertanyaan terhadap keberadaan variabel mandiri, baik satu atau pun lebih (independen) tanpa membuat perbandingan satu atau menghitung dengan variabel yang lain”.

##### **3.1.2. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini berlokasi pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region I Medan yang berlokasi di jalan. KL. Yos Sudarso No. 8-10 Medan, Sumatera Utara 20114 Indonesia Nomor Telepon , (+62 ) 853-7255-3847.

### 3.1.3. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.1**  
**Rencana Waktu Penelitian**

NO	KEGIATAN	2017	2018			2019		
		November	Maret	April	Juli	Agustus	September	Oktober
1	Pengajuan Judul Skripsi							
2	Bimbingan Proposal							
3	Penyelesaian Proposal							
4	Seminar Proposal							
5	Pengumpulan data dan analisis data							
6	Pengelolaan data							
7	Seminar Hasil							
8	Sidang Meja Hijau							

*Sumber : Data Di Olah*

## 3.2. Populasi dan sampel Penelitian

### 3.2.1. Populasi Penelitian

Pengertian “populasi menurut Sugiyono, (2016, 389) adalah sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian di tarik kesimpulannya “.

Berdasarkan pengertian di atas, populasi adalah objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan telah memenuhi syarat tertentu yang sangat berkaitan dengan masalah dalam penelitian, maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan.

### 3.2.2. Sampel Penelitian

Pengertian “sampel menurut Arikunto, (2014, 174) adalah sebagian atau wakil populasi yang di teliti“. sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan bahan bakar minyak Premium yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan tahun 2017 sampai dengan 2018.

### 3.3. Definisi Operasional variabel

Pengertian “Operasional variabel Menurut Sugiyono, (2014, 58) adalah penentuan konstrak atau sifat yang akan dipelajari sehingga menjadi variabel yang dapat diukur”. Jadi definisi operasional variabel dalam penelitian ini adalah :

1. Sistem informasi akuntansi adalah serangkaian komponen yang berhubungan untuk melakukan dan memproses data akuntansi menjadi sebuah bentuk informasi yang berguna bagi PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan. Akuntansi penjualan adalah sebuah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit atau pun secara tunai. Sedangkan Indikator Sistem informasi akuntansi penjualan adalah Suatu rangkaian atau pun prosedur dari mulai pemesanan suatu barang sampai pengeluaran suatu barang yang dimulai dari tunai hingga kredit sehingga dapat membuktikan keberadaannya suatu barang tersebut



### 3.4. Jenis Data dan Sumber Data

#### 3.4.1. Jenis Data

Jenis data yang di gunakan pada penelitian ini adalah data kualitatif. Menurut Sugiyono, (2014, 14) data kualitatif adalah “serangkaian informasi yang berasal dari hasil penelitian berupa data yang berbentuk kata, skema, dan gambar”. Data dalam penelitian ini skema sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan.

#### 3.4.2. Sumber data

Sumber data yang digunakan adalah data Sekunder. Menurut Sugiyono, (2016, 131) “Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain)”, dan data sekunder yang di peroleh dari penelitian ini berasal dari perusahaan, yang berbentuk dan berhubungan dengan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan.

### 3.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Dokumentasi (*Documentation*)

Dokumentasi menurut Arikunto, (2014, 231) adalah “mencari data mengenai variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya”, dan hasil dokumentasi pengumpulan data penelitian ini mengenai Sistem Informasi

Akuntansi Penjualan yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan.

## 2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara menurut Sugiyono, (2014, 410) adalah “pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu”, dan hasil wawancara penelitian ini mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan.

### 3.6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang di gunakan pada penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif dengan pendekatan yang berkembang dengan teori sistem informasi akuntansi penjualan yang meliputi:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas yang di laksanakan oleh organisasi
2. Mengubah data menjadi informasi yang berguna
3. Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga asset-aset organisasi

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa :

1. Dokumen-dokumen yang di gunakan pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan sudah lengkap, yang terdiri dari:

- a. Surat pengantar pengiriman

Surat yang dibuat oleh perusahaan PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan kepada pembeli, yang bertujuan untuk memberitahukan bahwa barang yang dipesan telah dikirimkan dan akan segera sampai di tempat yang disepakati.

- b. Berita Acara

Dokumen ini digunakan sebagai bukti legalitas untuk dijadikan sebagai bahan sarana transaksi atau kegiatan tertentu yang akan di terima oleh si pembeli

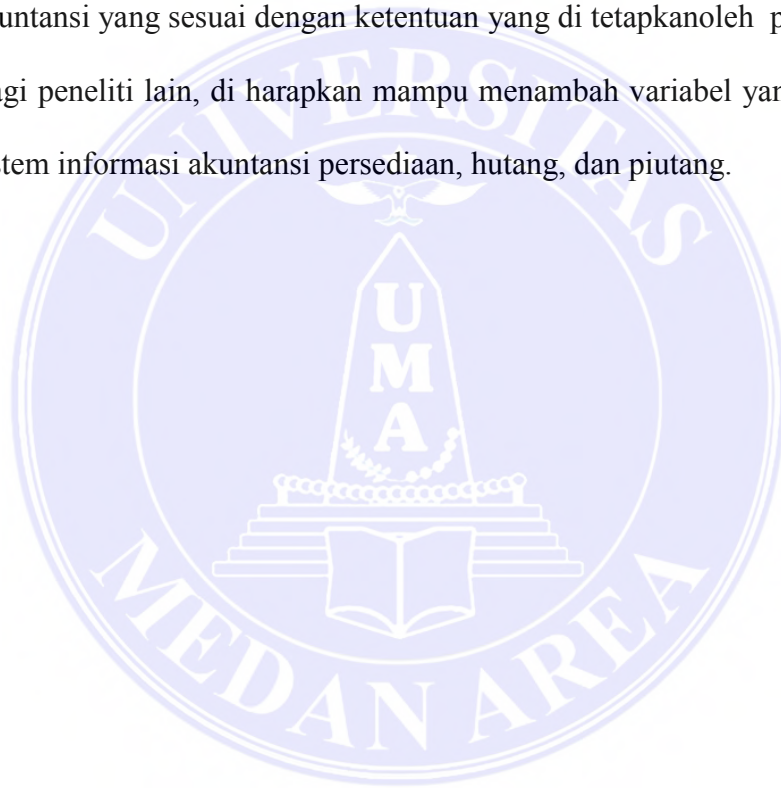
Telah sesuai dengan teori dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, serta telah akurat sesuai dengan peraturan yang berlaku.

2. Metode dan prosedur penjualan tunai yang digunakan oleh PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan sudah baik dan tepat dengan fungsi dan kegunaannya sebagai proses aktivitas penjualan di perusahaan.

## 5.2. Saran

Adapun saran-saran yang dapat di berikan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan akan selalu melakukan pelatihan kepada karyawan terkait dengan penggunaan sistem informasi akuntansi terkhusus kepada bagian informasi penjualan. Tujuan agar tetap mempertahankan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan ketentuan yang di tetapkanoleh perusahaan..
2. Bagi peneliti lain, di harapkan mampu menambah variabel yang lain, seperti sistem informasi akuntansi persediaan, hutang, dan piutang.



## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2014. Edisi kelima belas, **Prosedur Penelitian**, Rineka cipta, Jakarta
- Azhar Susanto 2013. Edisi kedua, **Sistem Informasi Akuntansi**, Salemba Empat, Jakarta
- Arfan.i.Sukma.L.dan Atma. H. 2015, **Teori Akuntansi**, Citapustaka Media, Medan
- Basu, S. 2011. **Manajemen Penjualan**, Edisi kedua belas, Yogyakarta : BFSE
- Baridwan, Z. 2011. Edisi Kedelapan, **Intermediate Accounting**, Jakarta
- Fakultas Ekonomi: Unversitas Medan Area. 2017. **Pedoman Penulisan Skripsi**. Medan
- I Ardana, C. dan Lukman, H. 2016. Edisi Pertama, **Sistem Informasi Akuntansi**, Mitra Wacana Media, Jakarta
- Mulyadi. 2008. **Sistem Akuntansi**. Penerbit, Salemba Empat, Jakarta
- Mulyadi. 2016. Edisi keempat, **Sistem Akuntansi**, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Moekijat. 2012. **Manajemen Sumber Daya Manusia**, Mandar Maju, Edisi keempat, Bandung
- Jurnal, **Analisis Sistem informasi akuntansi penjualan Edisi V, No. 95**. Mujahidah, 2015
- Jurnal, **Jenis-jenis penjualan**. Martin, 2018
- Romney, B. Marshall dan Steinbart, J., P. 2015. **Sistem Informasi Akuntansi**, Edisi kelima, Salemba empat, Jakarta
- Rudianto. 2012. **Pengantar Akuntansi Konsep dan Penyusunan Laporan Keuangan**, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Sugiono. 2014. **Metode Penelitian Bisnis**, Alfabeta, Bandung


# LAMPIRAN

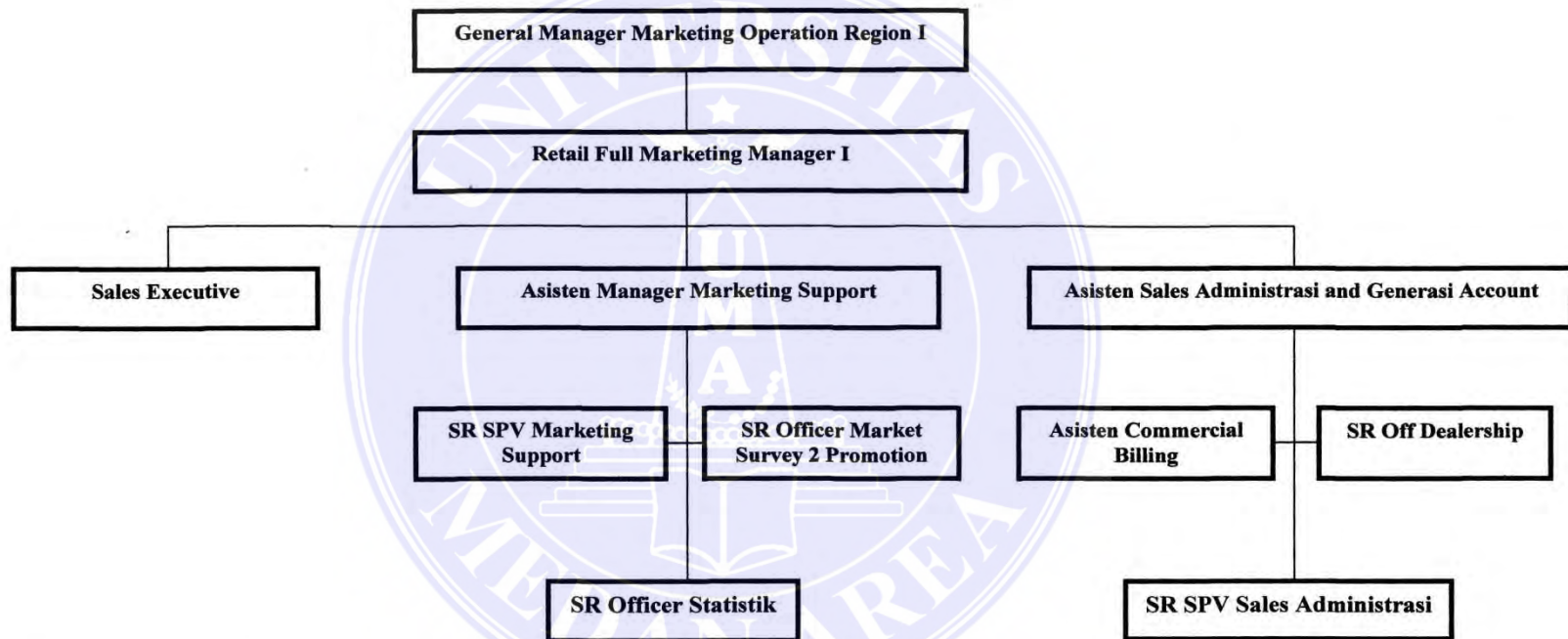


Lampiran 1. Bukti Lampiran Deliveri Order/ Bukti Pengiriman



Sumber: PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan

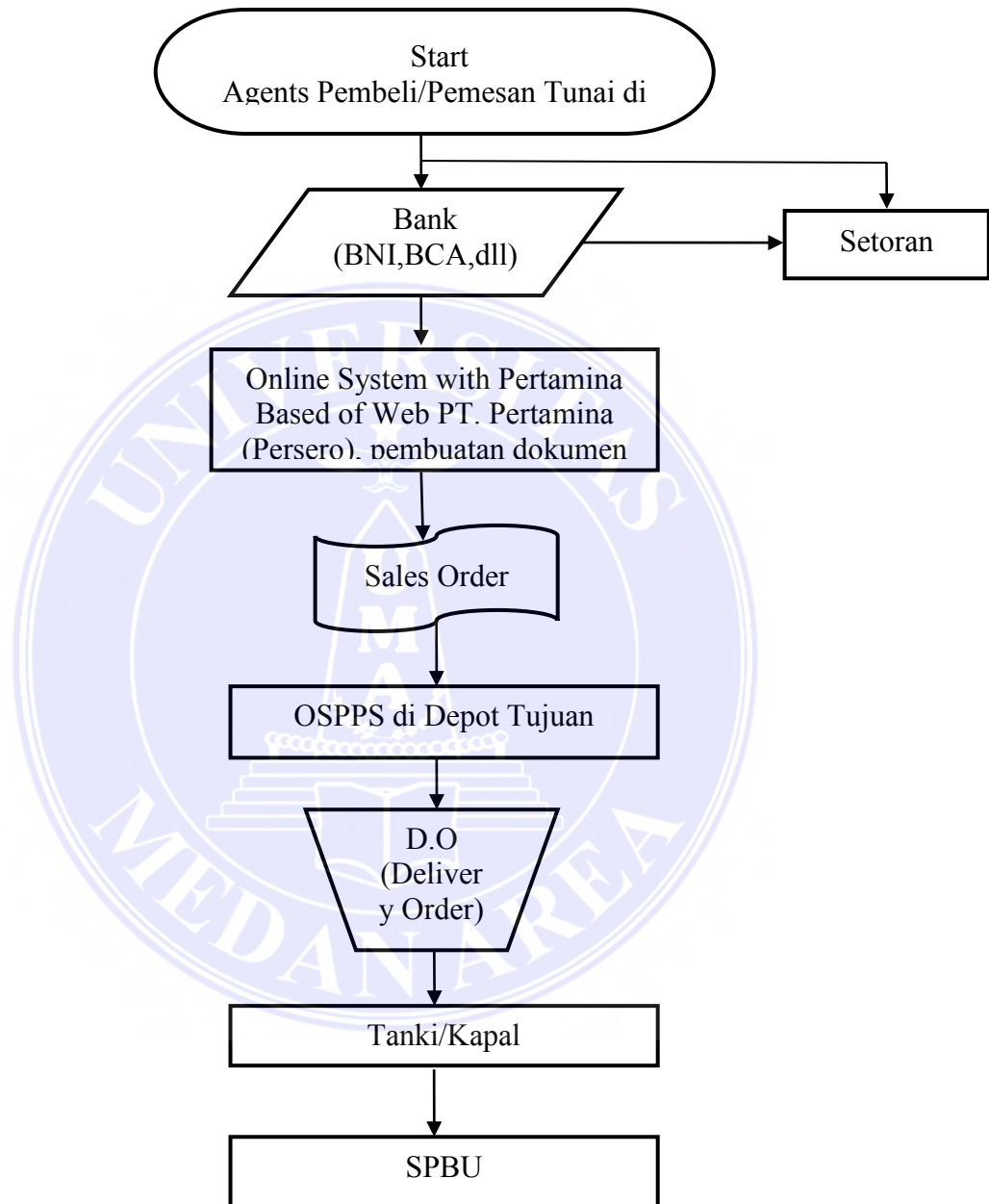
**Lampiran 2.** STRUKTUR ORGANISASI PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING OPERATION REGION 1 MEDAN  
 REALL FULL MARKETING 



Sumber : PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan



**Lampiran 3.** Flow chart alur penjualan Tunai pada PT. Pertamina (Persero)  
Marketing Operation Region 1 Medan



*Sumber : PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan*