

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
TUNAI PADA CV METEOR CELL MARISA  
KABUPATEN POHUWATO**

**Oleh**

**PAHMID BAU  
E1119157**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi salah satu syarat ujian  
guna memperoleh gelar Sarjana**



**PROGRAM SARJANA  
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO  
GORONTALO  
2021**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
TUNAI PADA CV METEOR CELL MARISA  
KABUPATEN POHUWATO

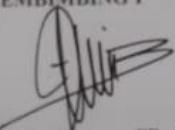
Oleh

PAHMID BAU  
E1119157

SKRIPSI

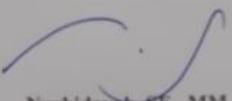
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana dan Telah Disetujui Oleh Tim Pembimbing  
Pada Tanggal Gorontalo, 05 November 2021

PEMBIMBING I



Taufik Udango, SE., M.Ak  
NIDN : 09 280888 05

PEMBIMBING II



Nurhidayah, SE., MM  
NIDN : 09 160686 01

**HALAMAN PERSETUJUAN****ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
TUNAI PADA CV METEOR CELL MARISA  
KABUPATEN POHUWATO**

Oleh

PAHMID BAU  
E1119157Diperiksa Oleh Panitia Ujian Strata Satu (S1)  
Universitas Ichsan Gorontalo

1. Sulifianty, SE.,M.Si
2. Purnama Sari, SE.,M.Si
3. Kartini Muslimin, SE.,M.Si
4. Taufik Udango, SE.,M.Ak
5. Nurhidayah, SE.,MM

Mengetahui :



### PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah hasil dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang telah di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan secara acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini, serta sanksi lain sesuai dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi ini.

Gorontalo, 30 November 2021  
Yang Membuat Pernyataan



Pahmd Bau  
E1119157

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul, **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada CV Meteor Cell Marisa Kabupaten Pohuwato”**, sesuai dengan yang direncanakan. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat penulis selesaikan. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada Bapak Muh. Ichsan Gaffar, SE., M.Ak., CSRS, selaku Ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo. Bapak Dr. Abdul Gaffar La Tjokke., M.Si, selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo. Bapak Dr. Musafir, SE., M.Si., selaku Dekan di Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo. Ibu Melinda Ibrahim, SE., M.SA, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Ichsan Gorontalo. Bapak Taufik Udango, SE., M.Ak selaku Pembimbing I dan Ibu Nurhidayah, SE., MM selaku pembimbing II yang telah mendidik dan membimbing penulis dalam mengerjakan skripsi ini.

Ucapan terima kasih kepada kedua orang tua dan keluarga yang telah membantu dan mendukung saya. Serta dosen dan staf administrasi Universitas Ichsan Gorontalo dan rekan-rekan seperjuangan mahasiswa akuntansi yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Semua yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Saran dan kritik, penulis harapkan dari semua pihak untuk penyempurnaan penulisan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Gorontalo, 05 November 2021

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
PERNYATAAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv

BAB	I	PENDAHULUAN
	<b>1</b>	
1.1.		Latar
Belakang .....		1
1.2.		Rumusan
Masalah .....		5
1.3.	Maksud	dan
		Tujuan
	5	
1.3.1.		Maksud
Penelitian .....		5
1.3.2.		
TujuanPenelitian .....		
5		
1.4		
Manfaat .....		5
BAB	II	TINJAUAN
PUSTAKA	.....	6

2.1	Pengertian	Sistem	Informasi
Akuntansi	.....		6
2.2 Sistem Akuntansi Penjualan			
Tunai	.....		12
2.3.			Penelitian
Terdahulu	.....		23
2.4.		Kerangka	Pikir
	24		
2.5.			
Hipotesis	.....		25
<b>BAB</b>	<b>III</b>		<b>METODOLOGI</b>
<b>PENELITIAN</b>	.....		<b>26</b>
3.1.			Objek
Penelitian	.....		26
3.2.			Metode
Penelitian	.....		25
3.3.		Teknik	Pengumpulan
Data	30		
3.4.	Jenis	Dan	Sumber
Data	29		
3.5.		Metode	Analisis
Data	32		
<b>BAB</b>	<b>IV</b>	<b>HASIL</b>	<b>DAN</b>
<b>PEMBAHASAN</b>	.....		
<b>34</b>			
4.1.		Sejarah	Singakat
Cell	34		Meteor
4.2.			hasil
Penelitian	.....		35
4.3.		Deskripsi	
Tunai	35	Penjualan	

4.4.	Analisis Sistim Penyesuaiaian Dengan Analisis PIECES .....	38
4.5.	Prosedur Penjualan dan Siklus Akuntansi .....	43
4.6.	Evaluasi dan Sistim Akuntansi .....	44
<b>BAB</b>		<b>V</b>
<b>PENUTUP</b>	.....	<b>46</b>
5.1.		
Kesimpulan	.....	46
5.2.		
Saran	.....	46
<b>DAFTAR</b>		
<b>PUSTAKA</b>	.....	48
<b>LAMPIRAN</b>	.....	
50		

**DAFTAR TABEL**

Tabel 2.5.1 Penelitian Terdahulu.....	24
.....	

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.2.5.1 Flow Chart Penjualan Tunai .....	21
Gambar 2.4.1 Kerangka Pikir.....	24
Gambar 4.4.1 Flow Chart Penjualan Tunai Pada CV Meteor Cell.....	43

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Jadwal Penelitian .....
Lampiran 2 Daftar Pertanyaan .....
Lampiran 3 Surat Keterangan Penelitian .....
Lampiran 4 Surat Balasan Penelitian .....
Lampiran 5 Surat Rekomendasi Bebas Plagiasi .....
Lampiran 6 Hasil Turnitin.....
Lampiran 7 Curriculum Vitae .....

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Pesatnya perkembangan teknologi saat ini telah menjadi suatu perkembangan yang signifikan bagi organisasi perusahaan. Sudah menjadi keharusan bagi setiap perusahaan untuk dapat merespon segala keadaan yang ada. Arus informasi yang dibutuhkan memungkinkan perusahaan membuat perencanaan yang begitu matang sebagai prasyarat penunjang untuk sebuah pengambilan keputusan bagi manajemen. Tetapi disamping itu semua, tentunya di dalam sebuah perusahaan terdapat berbagai resiko-resiko yang mungkin akan muncul dan menyebabkan kinerja setiap perusahaan menurun dan mengakibatkan penurunan pendapatan dan laba dari perusahaan itu sendiri. Hal ini dapat disebabkan karena beberapa faktor eksternal ataupun internal, yang antara lain karena kesalahan yang dibuat dari sistem yang ada di dalam perusahaan itu sendiri.

Teknologi saat ini salah satunya yaitu penggunaan komputer, dalam sistem informasi akuntansi merupakan suatu keharusan bagi perusahaan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas atau kegiatan perusahaan agar pelaksanaannya lebih cepat, akurat dan efisien. Walaupun komputer memerlukan investasi yang lebih besar daripada manusia, namun kecepatan prosesnya memungkinkan untuk dapat menekan biaya yang timbul. Dalam menjalankan roda bisnis, perusahaan harus menghasilkan pendapatan baik dengan menjual suatu produk atau jasa. Penjualan merupakan aktivitas yang sangat menentukan dalam mencapai tujuan

utama perusahaan yaitu memperoleh laba. Proses penjualan baik kredit yang relative lebih ketat dan panjang.

Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan sangat memerlukan adanya sebuah informasi yang jelas dan relevan untuk pengambilan keputusan. Salah satu informasi yang dibutuhkan yaitu mengenai informasi akuntansi perusahaan yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Diana dan Setiawati (2011, h.4), mengatakan sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan. Hampir semua bidang usaha menggunakan teknologi informasi untuk mengelola usahanya. Teknologi informasi itu menjadi suatu kebutuhan pokok dalam meningkatkan kinerja suatu bidang usaha, karena persaingan dalam dunia usaha semakin ketat. Kegiatan usaha dalam mencapai tujuannya selalu menghadapi kendala seperti struktur organisasi yang kurang wajar, sistem informasi dan teknologi yang digunakan tidak memadai. Oleh karena itu setiap kendala yang timbul harus cepat ditanggapi secara cermat dan teliti agar perusahaan dapat meminimalkan tingkat risiko yang terjadi.

Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan, kegiatan atau aktivitas penjualan pada setiap perusahaan diharapkan dapat berjalan dengan baik. Selain itu, dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan penjualan serta mengetahui kemajuan yang telah dicapai perusahaan. Penjualan merupakan suatu aspek yang sangat penting dalam

sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan sangat merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan pendapatan, dan pada akhirnya dapat mengurangi laba.

Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda-beda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek atau bagian yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Aktivitas atau kegiatan penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan dan sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen akibat barang yang di jual.

Perkembangan teknologi informasi sangat dibutuhkan oleh seluruh perusahaan terutama bagi perusahaan yang sedang berkembang. Apalagi dengan adanya globalisasi yang mendorong persaingan ketat di antara perusahaan, sehingga para pengusaha harus mengelola perusahaannya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Perkembangan dunia usaha yang semakinluas saat ini menuntut adanya kebutuhan pengembangan sistem akuntansi baru untuk memenuhi kebutuhan informasi yang lebih baik. Kebutuhan sistem akuntansi ini ditandai dengan penggunaan komputer dalam perkembangan teknologi informasi.

Karena semakin berkembangnya berbagai kegiatan penjualan disetiap perusahaan, seperti mencatat data pesanan, faktur, pembuatan laporan dan lain-lain maka menjadi proses bisnis menjadi semakin sulit dan tidak efisien, dan juga terdapat indikasi-indikasi (*Red Flag*) yang menandakan terjadinya sebuah

pernyimpangan dalam sistem yang terdapat di dalam perusahaan tersebut. Jika hal ini terus dibiarkan maka akan menghambat arus kas dalam perusahaan yang tentu saja akan merugikan perusahaan dan kekayaan dari para pemegang sahamnya, merujuk pada tujuan utama perusahaan.

CV. Meteor Cell Marisa adalah salah satu usaha yang melakukan penjualan dengan metode penjualan tunai *asset* yang dimilikinya. *Asset* yang dimiliki tersebut adalah Alat Komunikasi berupa Handphon (HP). Di dalam melakukan penjualan tunai dan kredit tersebut, Selain itu, keuntungan atau kerugian yang timbul atas pemilikan kembali *asset* tersebut juga tidak dilaporkan di dalam laporan keuangan, tetapi langsung di tukarkan dengan unit yang sesuai langsung kepada agen pengambilan. begitu pula dengan penjualan tunai maka CV. Meteor Cell Marisa akan mencatatnya sebagai penambahan pendapatan dan penambahan kas untuk 1 periode Akuntansi. Berdasarkan uraian fenomena diatas maka peneliti mengangkat judul “*Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV. Meteor Cell Marisa Kab. Pohuwato*”.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah tersebut diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut : Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada permasalahan pada CV. Meteor Cell Marisa Sudah sesuai dengan analisis PIECES?

## **1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1. Maksud**

Berdasarkan pertanyaan penelitian tersebut diatas, penelitian ini dimaksudkan untuk mengungkap Apakah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada permasalahan pada CV. Meteor Cell Marisa Sudah sesuai dengan analisis PIECES atau tidak

### **1.3.2. Tujuan**

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah “ untuk mengetahui Apakah rancangan sistem informasi akuntansi Penjualan tunai pada CV. Meteor Cell Marisa sudah sesuai dengan analisis PIECES.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Bagi Akademisi

Sebagai tambahan literatur baik bagi dosen maupun mahasiswa untuk mata kuliah yang ada hubungannya dengan penelitian ini, yakni sistem informasi akuntansi.

b. Bagi Peneliti

Sebagai bahan perbandingan antara teori yang diperoleh dari bangku kuliah dengan praktek di lapangan dan akan menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya, yang berkeinginan melakukan penelitian yang sama.

## **BAB II**

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

#### **2.1.1. Pengertian Sistem**

Secara luas sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen atau komponen-komponen atau sub-sub sistem yang saling berhubungan membentuk suatu kesatuan hingga tujuan atau sasaran tersebut tercapai. Pengertian sistem menurut Mulyadi (2008:5), Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Prosedur adalah urutan suatu kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi penjualan yang terjadi berulang-ulang. Suatu perusahaan akan beroperasi dengan baik, apabila perusahaan tersebut menggunakan sistem dan prosedur yang baik. Dikatakan baik apabila dapat mempermudah tercapainya tujuan perusahaan tersebut.

Sistem adalah kumpulan atau himpunan dari unsur atau variabel – variabel yang saling terkait, saling berinteraksi, dan saling tergantung satu sama lain untuk mencapai tujuan. Selain itu, sistem juga dapat didefinisikan sebagai sekumpulan obyek – obyek yang saling berelasi dan berinteraksi serta hubungan antar obyek bisa dilihat sebagai satu kesatuan yang dirancang untuk mencapai satu tujuan.

Suatu sistem mempunyai karakteristik atau sifat-sifat tertentu, yaitu:

1. Elemen – Elemen (*Elements*)
2. Batasan (*Boundary*)
3. Lingkungan Luar (*Environment*)
4. Penghubung (*Interface*)
5. Masukan (*Input*)
6. Pengolah (*Process*)
7. Keluaran (*Output*)
8. Sasaran dan Tujuan (Objectives/Goal)

Menurut Mulyadi (2010:5) “sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok suatu perusahaan”. Menurut Baridwan (2009:3), Sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Prosedur adalah suatu urutan-urutan pekerjaan klerikal (*clerical*), biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, untuk menjamin perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi. Sedangkan Menurut Jogiyanto (2009:1), definisi dari sistem adalah Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu.

Dari beberapa pendapat tersebut diatas, maka dapat diuktisarkan bahwa pada dasarnya sistem terdiri dari tiga unsur, yaitu: masukan (*input*), proses (*process*) merupakan suatu aktivitas yang dapat mentransformasikan input menjadi *output*, sedangkan *output* (*keluaran*) hal yang menjadi tujuan, sasaran, atau target pengorganisasian suatu sistem.

### **2.1.2. Pengertian Sistem Akuntansi**

Salah satu bidang yang terkait erat dengan pemanfaatan teknologi informasi ini adalah bidang akuntansi. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, memproses, menganalisis, dan mengkomunikasikan informasi pengambilan keputusan dengan orientasi finansial yang relevan bagi pihak-pihak luar dan pihak-pihak dalam perusahaan (Moscové dan Simkin, 1984; dalam Jogiyanto, 2007:17).

Akuntansi menurut Suradi (2009:2), adalah suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat dan mengkomunikasikan peristiwa-peristiwa atau kejadian ekonomi dari suatu organisasi kepada pihak yang berkepentingan. Sebagai suatu sistem informasi keuangan, akuntansi merupakan proses dari tiga aktivitas yaitu pengidentifikasi (identifying), pencatatan (recording) dan pengkomunikasi (communicating) atas peristiwa ekonomi dari suatu organisasi baik yang mencari laba maupun nirlaba kepada berbagai pihak yang berkepentingan baik *intern* maupun *ekstern*.

Sistem informasi adalah suatu kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi, media, prosedur prosedur, dan pengendalian yang ditujukan untuk mendapatkan jalur komunikasi yang penting, memproses tipe transaksi rutin tertentu, memberi sinyal kepada manajemen dan yang lainnya terhadap kejadian-kejadian internal dan eksternal yang penting dan menyediakan suatu dasar untuk pengambilan keputusan yang cerdik. Penggunaan teknologi informasi mampu memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif dan dinamis, perusahaan yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut bisa dikatakan

sebagai perusahaan yang mampu untuk menerapkan pengembangan dan pemanfaatan teknologi ke dalam bisnis.

Sedangkan pengertian sistem akuntansi menurut Widjajanto (2001:4), adalah: “Susunan berbagi formulir, catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapan serta alat komunikasi, tenaga pelaksananya dan laporan yang terkodinasi secara erat yang didisain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.”

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi merupakan suatu prosedur yang digunakan dalam menyampaikan data kegiatan perusahaan terutama yang berhubungan dengan informasi keuangan kepada pihak yang berkepentingan. Adapun unsur dari sistem akuntansi adalah formulir, catatan, peralatan yang digunakan untuk mengolah data dalam menghasilkan informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen.

Kesimpulan dari pengertian-pengertian diatas adalah bahwa sistem informasi akuntansi atau sistem akuntansi merupakan kegiatan-kegiatan dalam upaya menghasilkan informasi keuangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan menggunakan formulir, catatan, prosedur, dan alat-alat lainnya.

### **2.1.3. Sistem Informasi Akuntansi**

Informasi ternyata dapat membantu manajemen perusahaan dalam bekerja dan dalam proses pembuatan keputusan. Oleh karena informasi yang disediakan untuk pengguna begitu banyak, maka dibutuhkan suatu sistem untuk menampung sistem informasi tersebut. Sistem adalah sekelompok unsur erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2001: 2). Sistem informasi merupakan system yang digunakan untuk mengorganisasikan pengumpulan, pemasukan dan penyimpanan, pengaturan, pengendalian dan pelaporan informasi sehingga

Perusahaan dapat mencapai tujuannya. Sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan menjadi sarana penting guna mempercepat kinerja karyawan dalam perusahaan serta meningkatkan kinerja karyawan dengan menyediakan informasi akuntansi dan keuangan (Alsarayreh *et al.* 2011). Semakin luas dan kompleksnya aktivitas perekonomian akan mendorong setiap perusahaan untuk mampu mengelola aktivitas perekonomiannya dengan baik. Teknologi informasi memainkan peran kunci dalam bisnis modern terutama dalam kaitannya dengan fungsi akuntansi (Efendi *et.al.* 2006).

Akuntansi adalah kegiatan mengidentifikasi, menghimpun, memproses, dan mengkomunikasikan informasi ekonomi khususnya keuangan suatu organisasi bisnis. Siklus akuntansi dimulai dengan menganalisis transaksi keuangan, selanjutnya dicatat dalam jurnal, diposting ke buku besar, dan dibuat laporan. Laporan yang dihasilkan antara lain: neraca, laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas. Semua laporan tersebut dapat dimanfaatkan oleh

pemakai informasi, dalam hal ini manajer perusahaan untuk mengambil keputusan bisnis.

Sistem informasi akuntansi menurut George dan William (2006:1) dalam Nena (2015), adalah merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi. Informasi tersebut dikomunikasikan kepada para pembuat keputusan. Menurut Xu (2009) juga merupakan sistem yang paling penting di organisasi dan merubah cara menangkap, memproses, menyimpan dan mendistribusikan informasi. Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan , yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Sistem hampir selalu terdiri dari beberapa subsistem kecil, yang masing-masing melakukan fungsi khusus yang penting untuk dan mendukung bagi sistem yang besar, tempat mereka berada.

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk memudahkan aktivitas pengambilan keputusan berdasarkan data-data dan transaksi keuangan yang terjadi dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi memegang peranan yang cukup vital dalam perusahaan. Agar keputusan yang diambil oleh perusahaan benar-benar tepat, maka sistem informasi akuntansi dalam perusahaan tersebut juga harus benar-benar tepat dan benar.

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem formal yang utama dalam kebanyakan perusahaan. Sistem informasi formal adalah suatu sistem yang menjelaskan secara tertulis tentang tanggungjawab pembuatan informasi. Kejadian

financial yang terjadi dikomunikasikan melalui sistem informasi akuntansi pada pihak yang berkepentingan berupa laporan-laporan kegiatan. Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Definisi lain yang diberikan oleh Moscove (1981), yang dikutip oleh Baridwan (2003), bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisa, dan mengkomunikasikan informasi financial dan pengambilan keputusan yang relevan kepada pihak di luar perusahaan (seperti kantor pajak, investor, dan kreditor) dan pihak internal (terutama manajemen).

## 2.2. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

### 2.2.1. Pengertian Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai atau kredit (angsuran). Penjualan tunai adalah kegiatan penjualan dimana penerimaan uang tunai didapatkan dari pembeli pada saat dilakukan penyerahan barang. Penjualan kredit (angsuran) adalah kegiatan penjualan yang menggunakan perjanjian dimana pembayaran dilakukan dengan cara mengangsur beberapa kali. Penjualan tunai dapat dilakukan perusahaan dengan cara mengharuskan pembeli untuk membayar harga barang terlebih dahulu sebelum barang tersebut diserahkan perusahaan kepada pembeli. Setelah perusahaan

menerima uang tersebut, kemudian barang tersebut diserahkan kepada pembeli, kemudian perusahaan akan mencatat transaksi tersebut. Penerimaan kas terbesar perusahaan juga bersumber dari beberapa transaksi penjualan tunai.

Penerimaan kas perusahaan berasal dari dua sumber utama : penerimaan kas dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang” (Mulyadi, 2001: 455). Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2001: 455).

Menurut Widyatama “sistem akuntansi penjualan adalah sistem akuntansi yang digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang dan jasa baik secara tunai maupun kredit”. Menurut Mitra (2009:10) “sistem akuntansi penjualan tunai adalah metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembeli sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan”.

Berdasarkan pengertian penjualan tunai dan sistem akuntansi di atas, sistem akuntansi penjualan tunai dapat didefinisikan sebagai metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembeli sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa

informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

### **2.2.2. Fungsi Yang Terkait**

Menurut Mulyadi (2010:462) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah :

#### **1. Fungsi Penjualan**

Dalam transaksi tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan harga barang ke fungsi kas.

#### **2. Fungsi Kas**

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

#### **3. Fungsi Gudang**

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang di pesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

#### **4. Fungsi Pengiriman**

Dalam tarsaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

#### **5. Fungsi Akuntansi**

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

### **2.2.3. Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Tunai**

Sistem Akuntansi Penerimaan Kas adalah suatu catatan yang dibuat untuk melaksanakan kegiatan penerimaan uang dari penjualan tunai atau dari piutang yang siap dan bebas digunakan untuk kegiatan umum perusahaan. Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung. Sehingga tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual. Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.. Setiap transaksi penjualan harus didukung dengan dokumen bisnis yang menunjukkan bukti penjualan secara tertulis. Dokumen merupakan formulir khusus yang digunakan untuk mencatat data tentang aktivitas bisnis untuk pengawasan dan pengendalian serta akurasi yang lebih baik. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai menurut Mulyadi (2010:463) :

Dokumen yang digunakan dari sistem penerimaan kas penjualan tunai adalah :

### 1. Faktur penjualan tunai

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

### 2. Pita Register Kas

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

### 3. *Credit Card Sales Slip*

Dokumen ini dicetak oleh *credit card center* bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan (disebut merchant) 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.

### 4. *Bill of lading*

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

### 5. Faktur penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD

#### 6. Bukti Setor Bank

Dibuat oleh fungsi kas sebagai penyetoran kas yang diterima dari piutang ke bank.

Bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank, bersamaan dengan penyetoran dari piutang ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali bank setelah ditandatangani dan dicap oleh bank sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencataan transaksi penerimaan kas dari piutang kedalam jurnal penerimaan kas.

#### 7. Rekapitulasi harga pokok penjualan

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

#### 2.2.4. Analisis PIECES

Dalam pengembangan suatu sistem akan terjadi beberapa perubahan didalamnya dari sistem yang lama ke sistem yang baru. Untuk menentukan suatu sistem baru itu layak atau tidak, maka diperlukan suatu analisis terhadap kriteria-kriteria yaitu kinerja (*Performance*), informasi (*Information*), ekonomi (*Economic*), kontrol (*Control*), efisiensi (*Efficiency*), dan pelayanan (*Services*) yang lebih dikenal sebagai Analisis PIECES.

Menurut Al fatta (2007, 51) metode yang menggunakan enam variable PIECES, sebagai berikut:

##### 1. *Performance* (Analisis Kinerja)

Masalah kinerja terjadi ketika tugas-tugas bisnis yang dijalankan tidak mencapai sasaran. Kinerja diukur dengan jumlah produksi dan waktu tanggap. Jumlah produksi adalah jumlah pekerjaan yang bisa diselesaikan selama jangka waktu tertentu. Pada bagian pemasaran, kinerja diukur berdasarkan volume pekerjaan. Pangsa pasar yang diraih, atau citra perusahaan. Waktu tanggap adalah keterlambatan rata-rata antara suatu transaksi dengan tanggapan yang diberikan kepada transaksi tersebut.

##### 2. *Information* (Analisis Informasi)

Informasi merupakan komoditas krusial bagi pengguna akhir. Evaluasi terhadap kemampuan sistem informasi dalam menghasilkan informasi yang bermanfaat perlu dilakukan untuk menyikapi peluang dan menangani masalah yang muncul.

Dalam hal ini meningkatkan

kualitas informasi tidak dengan menambah jumlah informasi, karena terlalu banyak informasi malah akan menimbulkan masalah baru. Situasi yang membutuhkan peningkatan informasi meliputi. Kurangnya informasi mengenai keputusan atau situasi yang sekarang, Kurangnya informasi yang relevan mengenai keputusan atau situasi sekarang., Kurangnya informasi yang tepat waktu, Terlalu banyak informasi, Informasi tidak akurat, Informasi juga dapat merupakan fokus dari suatu batasan atau kebijakan. Sementara analisis informasi memeriksa output sistem, analisis yang tersimpan dalam sebuah sistem.

### 3. *Economic* (Analisis Ekonomi)

Alasan ekonomi barangkali merupakan motivasi paling umum bagi suatu proyek. Pijakan bagi kebanyakan manajer adalah biaya atau rupiah. Persoalan ekonomis dan peluang berkaitan dengan masalah biaya. Adapun hal-hal yang harus diperhatikan dapat disimak berikut:

- a. Biaya
- b. Keuntungan

### 4. *Control* (Analisis Kontrol/Keamanan)

Tugas-tugas bisnis perlu dimonitor dan dibetulkan jika ditemukan kinerja yang di bawah standar. Kontrol dipasang untuk meningkatkan kinerja sistem, mencegah, atau mendeteksi kesalahan sistem, menjamin keamanan data, dan persyaratan. Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Keamanan atau kontrol yang lemah
- b. Kontrol atau keamanan berlebihan

### 5. *Efficiency* (Analisis Efisiensi)

Efisiensi menyangkut bagaimana menghasilkan output sebanyak-banyaknya dengan input yang sekecil mungkin. Berikut adalah suatu indikasi bahwa suatu sistem dapat dikatakan tidak efisien:

- a. Banyak waktu yang terbuang pada aktivitas sumber daya manusia, mesin, atau komputer.
- b. Data dimasukkan atau disalin secara berlebihan.
- c. Data diproses secara berlebihan.
- d. Informasi dihasilkan secara berlebihan.
- e. Usaha yang dibutuhkan untuk tugas-tugas terlalu berlebihan.
- f. Material yang dibutuhkan untuk tugas-tugas terlalu berlebihan.

#### 6. *Services* (Analisis Layanan)

Berikut adalah keriteria penilaian dimana kualitas suatu sistem bisa dikatakan buruk:

- a. Sistem menghasilkan produk yang tidak akurat.
- b. Sistem menghasilkan produk yang tidak konsisten.
- c. Sistem menghasilkan produk yang tidak dipercaya.
- d. Sistem tidak mudah dipelajari.
- e. Sistem tidak mudah digunakan.
- f. Sistem canggung untuk digunakan.
- g. Sistem tidak fleksibel.

Berdasarkan uraian di atas, analisis sistem dilakukan untuk menghasilkan suatu laporan tertulis yang digunakan untuk mengidentifikasi masalah dari suatu sistem yang diterapkan guna mendapatkan gambaran tentang keadaan sistem yang sedang

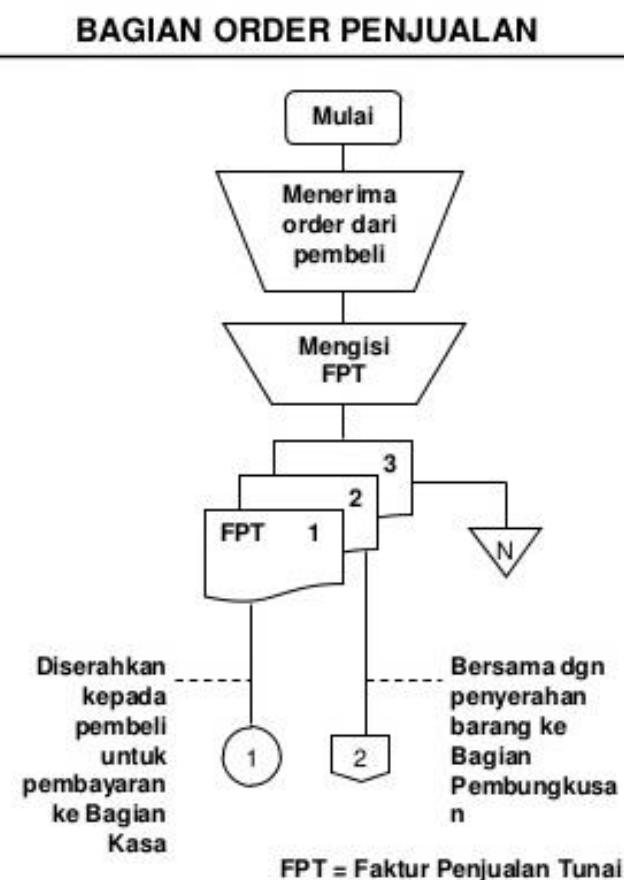
diterapkan. Hal ini, untuk menyelesaikan masalah yang terjadi dan sebagai referensi bagi pemimpin dalam pengambilan keputusan. Apakah akan dilakukan perbaikan terhadap sistem lama atau mengubah sistem lama ke sistem baru yang lebih baik.

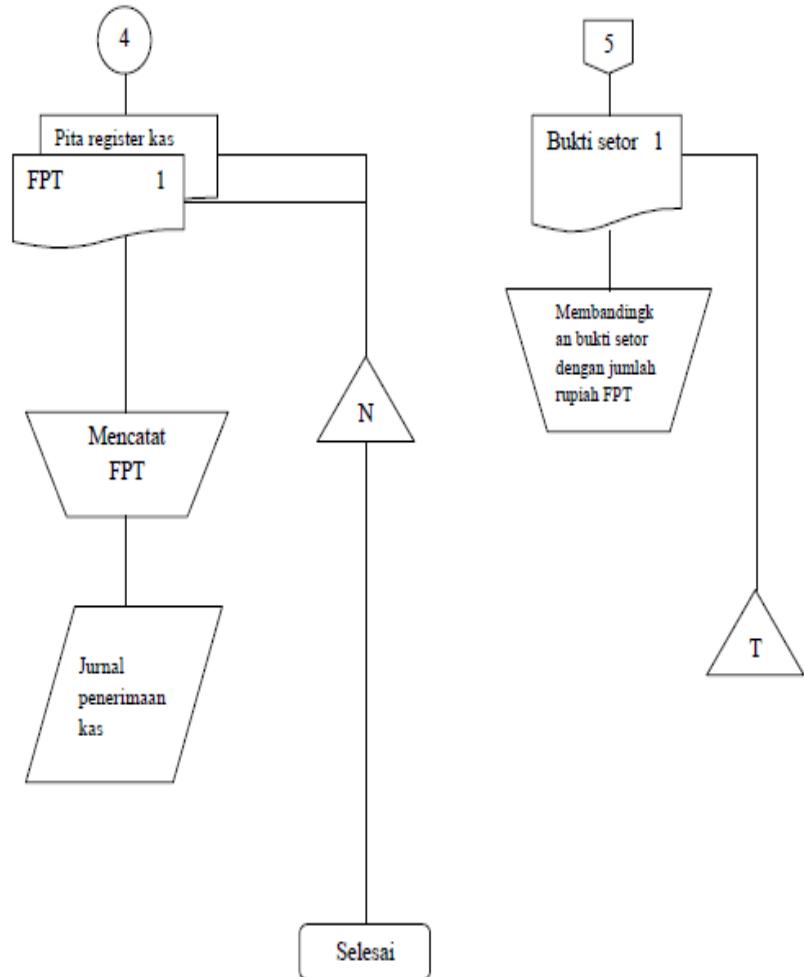
### **2.2.5. Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Tunai**

Berikut ini disajikan flowchart sistem akuntansi penjualan tunai di suatu toko buku menurut Mulyadi (2010:7) :

Gambar 1

Flow chart penjualan Tunai



Bagian Akuntansi

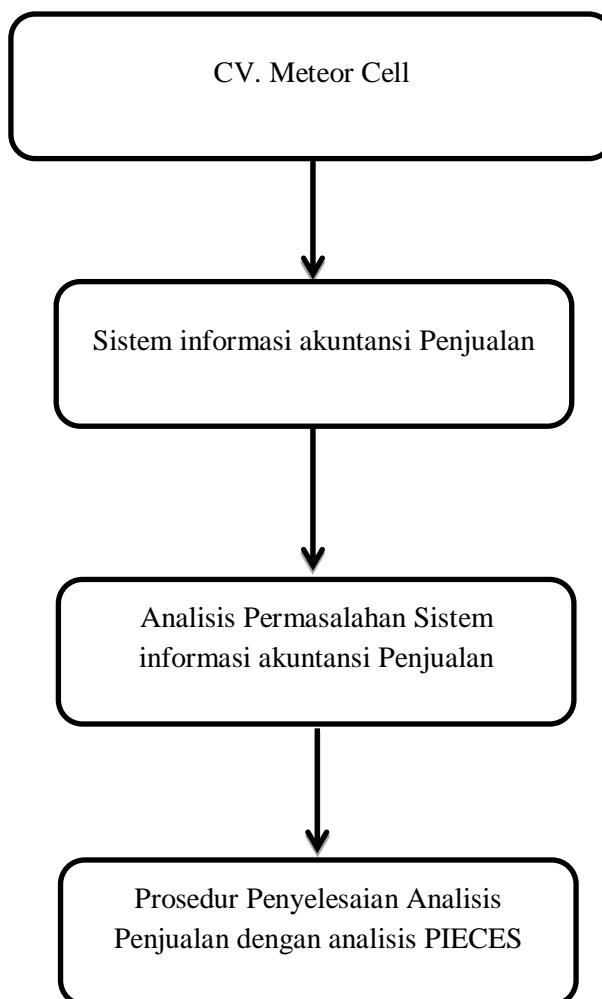
### 2.3. Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Variabel	Hasil
1	DENI PRASETYATI  <i>Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA) ISSN: 2337-56xx. Volume: xx, Nomor: xx</i>	<b>ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT EKA TIMUR RAYA PURWODADI PASURUAN</b>	<i>sistem informasi akuntansi penjualan</i>	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT EKA TIMUR RAYA PURWODADI PASURUAN belum baik, hal ini dapat didasarkan dari: hasil penelitian menunjukkan bahwa Sumber Daya Manusia (SDM) belum sesuai kualitas dan tanggungjawabnya yaitu bagian produksi bukanlah lulusan sarjana akuntansi jadi tidak sesuai dengan bidangnya. H
2	Fransiscus Octavianus Voets <sup>1</sup> , Jullie J. Sondakh <sup>2</sup> , Anneke Wangkar <sup>3</sup>  Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Volume 16 No. 04 Tahun 2016	<b>ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI SIKLUS PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA, TBK (ALFAMART) CABANG MANADO. SELAMAT LESTARI MANDIRI)</b>	Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Penerimaan Kas, Pengendalian Intern	PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado telah menerapkan sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi yang langsung terhubung dengan kantor pusat sehingga pelaksanaan kegiatan perusahaan terkontrol dengan baik meskipun terdapat kelemahan dalam pengendalian intern pengiriman uang ke kas kantor pusat dan dokumen yang diotorisasi oleh bagian yang tidak sesuai denganfungsi dan tugasnya.
3	Agustina Florentiana Du'a Nena  Jurnal EMBA 117 Vol.3 No.4 Desember 2015, Hal. 117-129 ISSN 2303-1174	<b>ANALISA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENDAPATAN DI RUMAH SAKIT HERMANA-LEMBEAN</b>	<i>sistem informasi akuntansi, flowchart, pengendalian intern, pendapatan</i>	Hasil penelitian disimpulkan bahwa setelah menganalisa sistem informasi akuntansi di RS. Hermana sudah memadai dan berperan secara efektif dan efisien dalam meningkatkan pengendalian internal pada pendapatan. Namun masih perlu diperhatikan untuk penilaian resiko dan pengawasan dengan membentuk tim auditor untuk keseluruhan rumah sakit.
^4	CYNTIA PUTRI SETIAWAN  Skripsi 2018 (Universitas Sanata Dharma Yogyakarta)	Analisis SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI (STUDI KASUS DI GARDEN DEPARTEMEN STORE & SUPERMARKET YOGYAKARTA	Sistem Informasi Akuntansi, Analisis Pieces	Gardena Departement store & Supermarket Yogyakarta telah menerapkan system informasi akuntansi penjualan tunai sesuai dengan teori analisis PIECES dan pengendalian internal sesuai Teori Rommey & Steinbart tahun 2005.

## 2.4. Kerangka Pikir

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu sumbr informasi formal yang utama disalam perusahaan baik yang beskala besar seperti PT. CV. Maupun kecil. Sistem informasi akuntansi menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen untuk menyelenggarakan perencanaan dan pengendalian atas perusahaan. Berikut Gambar Kerangka pikir system informasi akuntansi penjualan pada CV. Meteor Cell Marisa Kab Pohuwato.

Gambar 2  
Kerangka Pikir



## 2.5. Hipotesis

Hipotesis (atau ada pula yang menyebutnya dengan istilah hipotesa) dapat diartikan secara sederhana sebagai dugaan sementara. Hipotesis berasal dari bahasa Yunani *hypo* yang berarti di bawah dan *thesis* yang berarti pendirian, pendapat yang ditegakkan, kepastian. Jika dimaknai secara bebas, maka hipotesis berarti pendapat yang kebenarannya masih diragukan. Untuk bisa memastikan kebenaran dari pendapat tersebut, maka suatu hipotesis harus diuji atau dibuktikan kebenarannya. Untuk membuktikan kebenaran suatu hipotesis, seorang peneliti dapat dengan sengaja menciptakan suatu gejala, yakni melalui percobaan atau penelitian. Jika sebuah hipotesis telah teruji kebenarannya, maka hipotesis akan disebut teori.

Adapun yang menjadi hipotesis penelitian dari penelitian ini yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada CV. Meteor Cell Marisa Kab Pohuwato tidak sesuai dengan prosedur analisis PIECES.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN\

#### 3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian menurut Sugiyono (2007: 32) adalah merupakan sesuatu yang menjadi pemusat pada kegiatan penelitian, atau dengan kata lain segala sesuatu yang menjadi sasaran pada penelitian ini. Objek dalam penelitian ini terdiri dari fungsi-fungsi yang terkait dengan sistem penjualan tunai CV. Meteor Cell Maarisa Kabupaten Pohuwato, seperti fungsi gudang, fungsi kasir, fungsi keuangan, dan fungsi akuntansi. Selain itu juga dokumen dan catatan yang berkaitan dengan penjualan tunai, serta siklus informasi akuntansi penjualan tunai.

#### 3.2. Metode Penelitian

##### 3.2.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu studi kasus. Penelitian studi kasus ini dilaksanakan di CV. Meteor Cell Maarisa Kabupaten Pohuwato . Penelitian ini meneliti kegiatan perusahaan secara langsung dengan tujuan untuk mengumpulkan informasi dan data-data yang diperlukan. Data yang diperlukan berupa data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai perusahaan. Hasil analisis dan kesimpulan hanya akan berlaku untuk perusahaan yang diteliti dan peneliti selanjutnya sebagai referensi.

### **3.2. Desain Penelitian**

Desain penelitian adalah rencana dan struktur penyelidikan yang disusun sedemikian rupa sehingga peneliti akan dapat memperoleh jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan penelitian. Sugiyono (2014, hlm. 23) menyatakan bahwa “Desain penelitian harus spesifik, jelas dan rinci, ditentukan secara mantap sejak awal, menjadi pegangan langkah demi langkah.

#### **3.2.2. Devinisi Operasional Variabel**

Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono: 2009: 60). Jadi yang dimaksud dengan variabel penelitian dalam penelitian ini adalah segala sesuatu sebagai objek penelitian yang ditetapkan dan dipelajari sehingga memperoleh informasi untuk menarik kesimpulan.

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

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah kumpulan komponen yang telah digunakan menurut sistem yang ada dalam perusahaan yang kemudian diolah dan digunakan sebagai pembanding untuk pembanding keputusan.

##### **2. Analisis PIECES**

Menurut Wukil Ragil (2010:17), metode *PIECES* adalah metode analisis sebagai dasar untuk memperoleh pokok-pokok permasalahan yang lebih spesifik. Dalam menganalisis sebuah sistem, biasanya akan dilakukan terhadap beberapa aspek antara lain adalah kinerja,

informasi, ekonomi, keamanan aplikasi, efisiensi dan pelayanan pelanggan. Analisis ini disebut dengan *PIECES Analysis (Performance, Information, Economy, Control, Efficiency and Service)*.

Analisis *PIECES* ini sangat penting untuk dilakukan sebelum mengembangkan sebuah sistem informasi karena dalam analisis ini biasanya akan ditemukan beberapa masalah utama maupun masalah yang bersifat gejala dari masalah utama

### **3.2.3. Populasi dan Sampel Penelitian**

#### **3.2.3.1. Populasi**

Menurut Husaini, populasi ialah semua nilai hasil perhitungan maupun pengukuran, baik kuantitatif maupun kualitatif, dari karakteristik tertentu mengenai sekelompok obyek yang lengkap dan jelas. Sedangkan menurut Sugiono, populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya

#### **3.2.3.2. Sampel**

Menurut Arikunto (206: 131) sampel adalah sebagian atau wakil dari jumlah populasi yang diteliti. Sampel penelitian yang digunakan adalah sampel bertujuan atau *purposivesample*. Sampel bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random, atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu. Sampel dalam penelitian ini adalah dokumen petunjuk untuk berupa laporan keuangan catatan penjualan,

kartu astock barang, serta dokument yang berghubungan dengasn sistem informasi penjuaslan took.

### **3.3. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan dua cara yaitu studi kepustakaan dan studi dokumentasi.

#### **1. Studi Kepustakaan (*Library Research*)**

Studi kepustakaan dilakukan dengan cara mempelajari literatur-literatur berupa buku, jurnal, skripsi-skripsi sebelumnya, dan referensi-referensi lainnya yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti.

#### **2. Dokumentasi**

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara melihat catatan, laporan, berkas, dan dokumen lain yang berkaitan dengan penjualan tunai didalam perusahaan. Teknik ini dapat dilakukan terhadap faktur penjualan tunai yang digunakan, catatan persedian barang dalam gudang yang terjual, ataupun dokumen lain yang berkaitan dengan penjualan tunai. Wawancara Wawancara (*Interview*) yaitu suatu pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak pembuat laporan keuangan khususnya bagian keuangan.

#### **3. Observasi**

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengamati langsung atau ikut berpartisipasi terhadap kegiatan yang terjadi di perusahaan yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Observasi dilakukan guna mendapat informasi mengenai gambaran umum perusahaan dan pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan.

### **3.4. Jenis dan Sumber Data**

#### **3.4.1. Jenis Data**

Jenis data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Gambaran umum mengenai perusahaan yang akan diteliti.
2. Struktur organisasi dalam perusahaan.
3. Dokumen, formulir, dan catatan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang digunakan saat ini.
4. Prosedur penjualan tunai yang diterapkan saat ini.
5. Sistem pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan.

#### **3.4.2. Sumber Data**

Sumber data terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung (dari tangan pertama), sementara data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada.

##### 1. data primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel, atau juga data hasil wawancara peneliti dengan nara sumber.

##### 2 Data Sekunder

Data sekunder misalnya catatan atau dokumentasi perusahaan berupa absensi, gaji, laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, data yang diperoleh dari majalah, dan lain sebagainya.

### **3.5. Metode Analisis Data**

Sugiyono (2012:206), menyatakan bahwa : “Analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.”

Data yang akan dianalisis merupakan data hasil atau jawaban dari responden yang bersumber dari kuisioner yang dibagikan peneliti dan penelitian kepustakaan. Adapun analisis data yang dilakukan peeliti deskriptif kuantitatif. Analisis data deskriptif maka analisis yang digunakan berdasarkan rata-rata (mean) dari masing-masing variabel sedangkan untuk analisis asosiatif menggunakan metode regresi dengan dibantu *software excel* dan SPSS. Kemudian dilakukan analisis oleh penulis untuk ditarik kesimpulan. Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis deskriptif kuantitatif.

Analisis yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang pertama adalah teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan analisis yang paling mendasar untuk menggambarkan keadaan data secara umum. Hasil analisis ini berasal dari wawancara dan observasi langsung mengenai jalannya sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV. Meteor Cell Marisa. Dalam mendeskripsikannya akan digunakan *flowchart* dan *data flow diagram (DFD)* untuk menggambarkan analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV.

Meteor Cell Marisa. Deskripsi tersebut akan berisi mengenai fungsi, dokumen, catatan, yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai, serta prosedur yang diterapkan oleh CV. Meteor Cell Marisa mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai.

2. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang kedua yang berkaitan dengan kesesuaian sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut analisis PIECES dan berdasarkan unsur-unsur pengendalian internal menurut Romney & Steinbart tahun 2015, maka pertama akan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dengan menggunakan teori PIECES dan berdasarkan unsur-unsur pengendalian internal menurut Romney & Steinbart tahun 2015 sesuai dengan kondisi yang ada pada perusahaan, kemudian selanjutnya membuat laporan dari hasil analisis.

### A. Analisis PIECES

Analisis ini dilakukan terhadap kinerja, informasi, ekonomi, keamanan, efisiensi dan pelayanan pelanggan (*Performance, Information, Economy, Control, Efficiency* dan *Service*) yang digunakan untuk mendapatkan masalah utama. (Hanif Al Fatta, 2007: 51) Analisis PIECES dirinci sebagai berikut:

- 1) *Performance* (analisis kinerja), yaitu kemampuan sistem dalam menyelesaikan tugas dengan cepat dan akurat. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan, “seberapa cepat sistem menyelesaikan penjualan tunai perusahaan dan apakah sistem memberikan hasil yang maksimal?”.
- 2) *Information* (analisis informasi), yaitu kemampuan sistem dalam menyediakan informasi yang akurat dalam hal kualitas bukan kuantitas informasi yang

dihasilkan. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan, “apakah sistem menyediakan informasi penjualan tunai yang dapat dipercaya?”.

3) *Economy* (analisis ekonomi), yaitu persoalan ekonomi berkaitan dengan masalah biaya dan keuntungan. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan, “apakah efisiensi operasional perusahaan dapat dicapai oleh sistem yang telah berjalan?”.

4) *Control* (analisis pengendalian), yaitu pengendalian untuk mengawasi dan mendekteksi kesalahan yang terjadi, serta menjamin keamanan data atau informasi. Pertanyaan dapat diajukan dengan, “apakah sering terjadi kesalahan yang disebabkan oleh sistem yang berjalan dan apakah keamanan data terjamin?”.

5) *Eficiency* (analisis efisiensi), didasarkan pada penggunaan sumber daya *input* dan *output*. Bagaimana suatu sistem dapat memberikan hasil yang maksimal dengan sumber daya yang ada. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan, “dengan sumber daya yang ada, apakah memberikan hasil yang maksimal?

6) *Service* (analisis pelayanan pelanggan), yaitu kemampuan system dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan, serta pelayanan yang diberikan. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan, “bagaimana pelayanan yang dilakukan dan bagaimana respon yang dilakukan oleh pelanggan tersebut?

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **4.1.1. Sejarah Singkat Meteor Cell**

Toko meteor Cell pada awalnya berdiri pada tahun 2007 yang digagas oleh Bapak Yefita Metty di kota Gorontalo. Pada mulanya hanya counter Hand Phone yang menyewa sebuah ruko dikota Gorontalo yang dalam aktivitas kesehariannya hanya menjual hand phone yang modal awal kurang lebih Rp. 115.000.000 dengan menggunakanstrategi penjualan hanya menunggu pembeli datang tanpa melakukan promosi.

Hingga selama 2 (dua) tahun beroperasi dikota Gorontalo Bapak Yfta Metty mengambil keputusan untuk memmindahkanke Marisa Kabupaten Pohuwato pada tahun 2009 dengan tidak lagi menyewa ruko, melainkan menggunakan bangunan took milik sendiri yangdiberi nama Toko Meteor Cell yangberkududukan di kota Marisa tepatnya di Jalan Trans Sulawesi No 47 di desa Bulalo.

Sebagai prmilik usaha took Hand Phone Bapak Yefta Metty menggunakan strategi penjualan dengan sistim penjualan kredit, baik melalui kerja sama dengan pemiyaan FIF maupun dengan sistim kanvas yang didistribukan ke seluruh wilayah kabupaten pohuwato.

Untuk Konsumen yang melakukan transaksi pembelian kredit rata-rata kalangan PNS pada saat itu dan kalangan masyarakat umum yang dibatasi oleh pihak took Meteor Cell. Siring dengan pengembangan yang dilakukan oleh totko

Meteor Cell maka pihak Manajemen meningkatkan prosedur pemberian kredit Hand Phone yang sesuai dengan prosedur pemberian kredit pada umumnya.

#### **4.2. Deskripsi Hasil Penelitian**

Data penelitian yang dikumpulkan ini dengan cara menemui secara langsung kepada responden. Data yang diperoleh dengan cara peneliti mewancarai secara langsung responden dengan menanyakan hal-hal yang berkaitan dengan sistem penjualan yang ada pada CV. Meteor Cell. Pengumpulan data secara langsung dengan menemui responden, ini diharapkan agar lebih efektif untuk meningkatkan data dalam penelitian ini. Survey serta wawancara yang dilakukan pada hari Selasa tanggal 5 Agustus 2020 di CV Meteor Cell mengambil 25 responden, yang terdiri dari Manajer, Kasir, bagian Penerimaan barang dan penegeluaran barang, Sales Serta bagian Retur Barang dan konsumen.

#### **4.2. Deskripsi Penjualan Tunai**

Kegiatan penjualan tunai yang dilakukan oleh CV.Meteor Cell Marisa yaitu konsumen dating langsung ke toko kemudian memilih barang yang sesuai dengan keinginan dan melakukan pembelian yang dilayani oleh beberapa karyawan toko yang membantu dalam menjelaskan mengenai produk yang akan dibeli oleh konsumen. Setelah konsumen menentukan pilihan barangnya, konsumen dapat langsung membayar seccara tunai maupun menggunakan credit card (kartu kredit). Setelah konsumen melakukan pembayaran secara tunai atau menggunakan kartu kredit , konsumen akan mendapatkan struck pembelian sebagai tanda bukti telah melakukan pembelian.

Fungsi-fungsi yang berhubungan dengan akuntansi penjualan tunai pada CV Meteor Cell ini, adalah sebagai berikut :

a. Fungsi Penjualan :

Funsi penjualan pada CV Meteor Cell Marisa bertanggungjawab untuk melakukan penjualan terhadap konsumen. Fungsi ini dilakukan oleh beberapa sales dan bagian kasir, dimana bbagian sales membantu konsumen dalam memilih produk yang akan dibeli oleh konsumen, sedangkan kasir melayani bagian proses pembayaran konsumen. Selain itu kasir akan membuat catatan penjualan harian serta mengecek laangsung total penjualan harian melalui computer yang terpasang aplikasi sistim informasi pembayaran (Penjualan).

b. Fungsi Pembelian dan Administrasi

Fungsi pembelian bertanggungjawab dalam pelaksanaan perencanaan dan pelaksanaan pembelian barang dagangan, serta mengecek *sample* barang dagangan yangditawarkan yang akan dibeli oleh took kepada *supplier*. Sedangkan fungsi administrasi bertanggung jawab dalam pengimputan barang dagangan yang telah sampai ke Toko kedalam computer dan menyajikan barang dagangan untuk dijual konsumen.

c. Fungsi Kas (keuangan)

Fungsi ini bertanggungjawab terhadap segala sesuatu yang berkaitan dengan keluar masuknya uang. Setelah totko mlakukan clos, fungsi bertugas untuk mengumpulkan uang dari masing-masing kasir beserta laporan yang sudah dibuat kasir. Laporan yang dimaksud disini adalah seluruh catatan mengenai total penjualan keseluruhan.

d. Fungsi Pencatatan

Fungsi ini bertanggung jawab atas segala kegiatan dan pencatatan menegnai laporan keuangan. Setelah fungsi kas menyerahkan laporan kas harian dan bukti sector bank, maka fungsi pencatatan akan menginputkannya pada system computer. Dari hasil input ini nantinya akan dibuat laporan harga pokok penjualan, laporan keuangan bulanan, laporan keuangan tahunan, dan laporan akuntansi lainnya yang diperlukan oleh pihak terkait yang membutuhkan.

e. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab terhadap seluruh barang dagangan yang ada didalam Gudang. Fungsi ini bertugas untuk mengecek barang dagangan yang dating. Apakah barang tersebut sesuai dengan pesanan dan memastikan tidak ada barang yang cacat atau tidak layak jual.

#### **4.4. Analisis Sistem Penyesuaian dengan Analisis PIECES**

Pada tahap analisis sistem merupakan tahap yang sangat penting karena apabila terdapat kesalahan ditahap ini akan menyebabkan kesalahan yang lain pada tahap selanjutnya. Definisi dari analisis sistem merupakan sebagai penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh kedalam bagian–bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan–permasalahan, kesempatan–kesempatan, hambatan–hambatan yang terjadi dan kebutuhan–kebutuhan yang diharapkan, sehingga dapat diusulkan perbaikan- perbaikan. Analisis sistem meliputi survei dan analisis terhadap sistem informasi yang sedang berjalan. Pada tahap ini akan menentukan informasi yang diperlukan oleh para pengguna dari sistem yang baru, disamping juga persyaratan teknis dari sistem itu

sendiri. Didalam tahap analisis sistem terdapat langkah-langkah dasar yang harus dilakukan, antara lain : 1. *Identify* yaitu mengidentifikasi masalah. 2. *Understand* yaitu memahami kerja dari sistem yang ada. 3. *Analysis* yaitu menganalisis sistem. 4. *Report* yaitu membuat laporan hasil analisis. Hasil analisis yang baik akan mempengaruhi kedalam informasi yang akan dihasilkan, suatu sistem semakin handal maka semakin sedikit kesalahan yang terjadi. Artinya semua sistem dan operasi-operasi yang sudah direncanakan dapat berjalan dan terkendali dengan baik.

Pada tahapan analisis ini, peneliti mencoba menganalisis system yang ada pada CV Meteor Cell dalam melakukan penjualan tunai. Untuk mengidentifikasi dan memberikan solusi terhadap masalah yang ada, maka peneliti mencoba menganalisa menggunakan metode analisis PIECES (*Performance, Information, Economy, Control, Efficiency and Service*).

### **1. Kinerja (*Performances*)**

Kinerja sangat erat hubungannya dengan manusia, pemakaian sumber daya manusia dan ketepatan pemakaian waktu. Sistim penjualan pada CV. Meteor Cell sudah dilakukan secara komputerisasi. Sistem yang ada dianggap mampu memberikan manfaat bagi perusahaan, dalam hal ini efisiensi waktu dan ketepatan dalam perhitungan barang. Kinerja perusahaan dalam hal ini sales dalam menjelaskan keunggulan dari sebuah produk yang dijual kepada konsumen dilakukan secara langsung, tanpa ada alternatif lain. Kinerja Perusahaan pada saat menggunakan sistem untuk tanggap dan respon dikala konsumen membutuhkan

informasi dan pelayanan tidak optimal dikarenakan masih banyak sales yang belum terlatih, sehingga sales di CV Meteor Cell hampir beberapa bulan terakhir ini sering diganti karena tidak maksimal dalam pelayanan. Proses dalam melakukan promosi pada sistem yang diterapkan sangat tidak optimal terhadap konsumen, karena sistem promosi konvensional dinilai tidak memiliki alternatif lain selain melakukan pajangan dan bagi brosur kepada konsumen. Kepercayaan konsumen terhadap kinerja proses promosi perusahaan dinilai tidak meningkat pada saat menerapkan sistem yang ada, Perusahaan dalam melakukan kinerja promosi hanya beberapa hari saja Ketika ada produk baru.

## *2. Information*

Peneliti menilai apakah prosedur yang digunakan pada CV. Meteor Cell Marisa suda berjalan lancar dan baik, ternyata tidak. Informasi yang diterapkan masih banyak kesalahan pada saat ini. Informasi pada saat ini sekiranya dapat diperbaiki sehingga kualitas informasi yang dihasilkan menjadi semakin baik. Informasi yang disajikan haruslah benar-benar mempunyai nilai yang berguna bagi konsumen maupun antara karyawan. Informasi yang diberikan dinilai belum cukup optimal untuk membuat konsumen tertarik, ini tandanya konsumen belum jelas dan mudah dipahami karena masih banyak konsumen setelah melakukan pembelian masih Kembali lagi ketokoh dan menanyakan Kembali mengenai produk yang dibeli, karena informasi dari produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan keinginan konsumen, misalnya beberapa konsumen sering menanyakan keunggulan speck kecepatan Hanphone merk A dengan merk B ternyata yang konsumen harapkan spsifikasi dari Handphone B tapi informasi yang disampaikan oleh sales tidak

lengkap sehingga konsumen terlanjur membeli Handphone A. ini dikarenakan banyak konsumen dari daerah yang tetinggal baik dari popayatoo dan taluditi yang minim akan pengetahuan tentang Spesifikasi Handphone merasa tertipu karena informasi dari sales atau bagian penjualan tidak menerangkan secara detail, dan ini sering terjadi setiap bulan dimana para konsumen rata-rata anak sekolah yang sering main game online. Selain informasi yang diberikan konsumen kepada penjual yang tidak Optimal, sering terjadi juga informasi yang salah di internal toko baik informasi dari Gudang dengan stok dalam toko yang tidak sesuai. Ketika bagian kasir telah mengeluarkan beberapa unit yang terjual tapi, sistem jaringan computer yang menginformasikan kepada bagian Gudang belum terjual. Sehingga ada beberapa merk dan tipe handphone dianngap masih ada stock dan ternyata sudah habis terjual. Ini menandakan informasi tidak optimal secara internal.

### *3. Economy*

Secara umum keuntungan-keuntungan yang didapat Ketika menerapkan sistem informasi, masih ada lagi keuntungan-keuntungan yang yang secara lebih lengkap diidentifikasikan, dalam hal ini unsur ekonomi dari analisis PIECES. Hasil pengamatan yang peneliti lakukan, bahwa masih banyak angaran-anggaran yang dilakukan dalam proses penjualan masih belum terencana dan secara tiba-tiba dikeluarkan tanpa perhitungan contohnya dalam mengeluarkan biaya promosi yang terlalu minim, ini yang menyebabkan salah satu kinerja terhadap sales atau pramuniaga tidak terlalu kerja maksimal dalam menyampaikan informasi produk Handphone yang dijual. Maka dalam hal ini perlu adanya perencanaan anggaran

yang harus dilakukan dalam peiode berjalan. Ini mengakibatkan pencatatan sistin informasi akuntansi tidak maksimal.

#### 4. Analisis Pengendalian (*Control*)

Hasil pengeman peneliti dengan menggunakan Analisis ini digunakan untuk membandingkan sistem yang dianalisa berdasarkan pada segi ketepatan waktu, kemudahan akses, dan ketelitian data yang diproses. Tetapi dalam prosesnya masih banyak kendala dalm pengendalian (*control*), baik dari control persidaan barang di took maupun biaya operasional, sebagaimana yang telah penelitit ungkapkan diatas. Maka dengan ini perlu ada perbaikan dari manajer agar pelaksanaan proses dalam penjualan berjalan baik dan perencanaan target yang diharapkan bisa tercapai, dalam hal ini profit yang diharapkan.

#### 5. *Efficiency*

Dari unsur *efisiensi* ini peneliti mengamati berhubungan erat dengan bagaimana sumber ini dapat digunakan secara optimal. Operasional pada suatu perusahaan dikatakan efisien atau tidak biasanya didasarkan pada tugas dan tanggung jawab masing-masing dari pelaksana dalam hal ini karyawan dalam melaksanakan kegiatannya. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya pada bab informasi, di mana data yang di-inputkan dan diproses tidak sesuai yang dihasilkan sehingga membuat sistem tidak efisien dalam penggunaan sumberdaya. Pada bagian ini dideskripsikan situasi saat ini tentang efisiensi proses sistem yang berlangsung, seberapa efisien proses yang dilakukan oleh sistem tersebut, bagaimana proses efisiensinya, dan dampak yang ditimbulkan oleh sistem saat ini

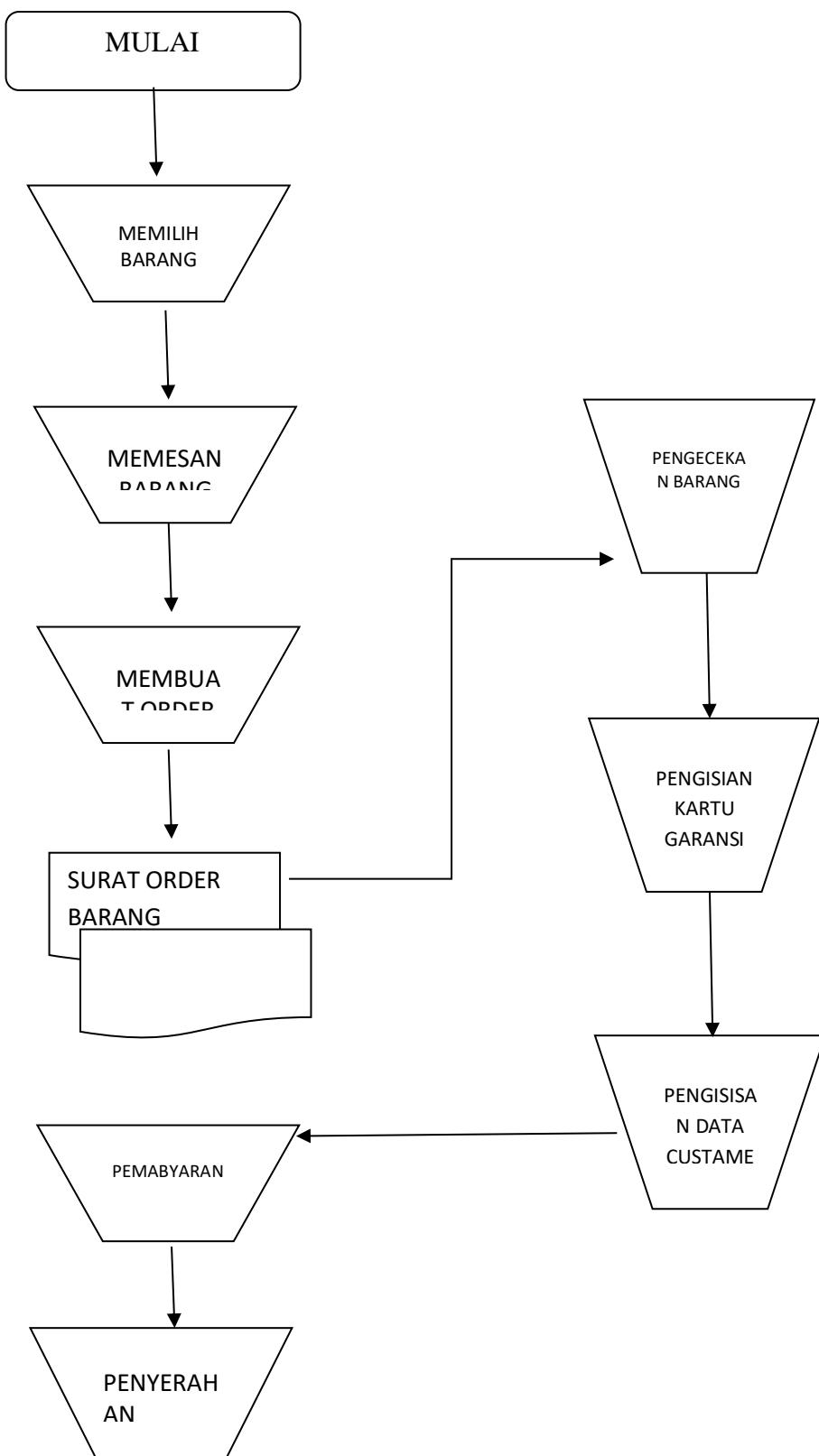
tidak lepas dari sistem informasi akuntansi yang berbasis computer. Jadi perlu adanya perbaikan dari sisi peralatan yang dibutuhkan serta pelatihan dan penguatan kepada sumber daya (karyawan).

#### ***6. Services***

Dalam pengawatan yang peneliti nilai apakah prosedur yang ada saat ini masih dapat diperbaiki kemampuannya untuk mencapai peningkatan kualitas layanan. Sistem yang diterapkan pada saat ini tidak memberikan kemudahan pelayanan bagi konsumen dalam mencari informasi dan melakukan pemesanan karena dilihat masih banyak konsumen setelah melakukan pembelian masih ada yang balik ke toko untuk bertanyanya mengenai produk yang telah dibeli. Selain itu perusahaan yang melakukan teknik promosi dinilai kurang optimal dalam memberikan pelayanan dan informasi. Pelayanan yang diberikan dinilai masih standart, sehingga perusahaan perlu mencoba alternatif lain dalam melakukan proses pelayanan terhadap konsumen

Buatlah kualitas layanan yang sangat user friendly untuk end – user (pengguna) sehingga pengguna mendapatkan kualitas layanan yang baik.

Gambar 3 FlowChart Penjualan Pada PT Meteor Cell



#### **4.5. Prosedur Penjualan Dan Siklus Akuntansi**

Prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan tunai Mulyadi (2016:392) menyatakan bahwa prosedur – prosedur pembentuk sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut, prosedur order penjualan, Dalam prosedur ini fungsi penjualan dalam hal ini yang dilakuakn oleh pramuniaga menerima pesanan dari pembeli dan setelah itu diserahkan kebagian kasir dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran dengan harga sesuai dengan harga barang ke fungsi kas dengan bantuan sisitim informasi akuntansi berbasis komputerisasi dan untuk memungkinkan fungsi gudang bisa mengetahui jumlah barang yang masih ada atau sudah habis di bagian penjualana, sehingga bagaian fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan ditambah Ketika stock barang habis. Dengan begini proses arsu penjualan barang tetap terisi tanpa harus menunggu lama dan Ketika konsumen menbutuhkan barang yang diinginka sudah memang tersedia sehingga tanpa harus menunggu lama.

Dalam Prosedur penerimaan kas, prosedur ini sebagaimana telah dijelaskan diatas fungsi kas menerima pembayaran harga 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. Prosedur penyerahan barang, langsung diserahkan dibagian kasir Prosedur pencatatan penjualantunai. Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang

yang dijual dalam kartu persediaan. Prosedur penyetoran kas ke bank, Pengendalian internal terhadap kas mengharuskan penyetor dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh. Prosedur pencatatan penerimaan kas, Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas berdasarkan bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas. Prosedur pencatatan beban pokok penjualan, Dalam prosedur ini fungsi akuntansi membuat rekapitulasi beban pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi beban pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan kendalam jurnal. Dari prsosedur yang di jelaskan diatas dan telah dianalisis dengan menggunakan Analisis PIECES masih perlu ada evaluasi dan perbaikan dalam pelaksnaannya.

#### **4.6. Evaluasi dan Sistim Akuntansi**

Berdasarkan temuan yang peneliti dapatkan dengan menggunakan analaisis PIECES. Namun ada beberapa hal yang perlu di tinjau kembali seperti adanya perangkapan fungsi antara fungsi kasir dan fungsi akuntansi serta bagian Gudang yang seharusnya jika disesuaikan berdasar teori yang sebenarnya sesuai dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai tetapi dengan kendala Sisitim Informasi berbasis computer yang belum memadai karna belum terupdate sehingga sering salah dalam perhitungan barang yang ada di Gudang dengan barang yang terjual.

Sedangkan dalam bidang infomasi pad bagian pramuniaga yang tidak optimal karena belum terlatih secara maksimal sehingga masih dibutuhkan pelatihan untuk memantapkan dalam palayanan sehingga Sumber daya yang ada sangat memedai dalam menjalankan tugasnya. Sehingga pelayanan terhadap konsumen baik dan penialain dari konsumen sendiri sangat bagus dan memuaskan.

Selain itu dalam perencanaan anggaran manajemen belum sesuai dengan prosedur yang seharusnya karena anggaran dikeluarkan selain sangat minim, tidak sesui dengan operasional karena sering berubah-ubah anggaran dalam pelaksanaa operasional yang sama pada periode yang berjalan ini bisa dianalsis bahwa penjualan juga menurun. Makanya perlu adanyaperencanaan anggrang yang matang oleh manajemen took ayau perusahaan.

Dalam berjalannya operasional perusahaan baik dari sisitim informasi akuntansi serta seluruh bagian-operasional perusahaan perlu di control secara rutin karena problem atau masalah yang sering terjadi baik dari presedur pengadaaan barang samapai pada pelayanan konsumen sering terjadi berualang-ulang. Dari pencatat Gudang dan barang yang di took tidak sesuai. Pelayanan kepada konsumen yang belum meuaskan karena penjelasan mengenai sepsifikasi hanphone tidak memedai serta barang yang tidak lengkap yang dijual kepada konsumen. Sehingga bagian pengontrol harus bisa mencipatakan sousi yang tepat dalam mengatasi masalah yang ada.

## BAB V

### PENUTUP

#### KESIMPULAN DAN SARAN

##### 5.1. Kesimpulan

Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa berdasarkan hasil analisis PIECES sistem berjalan terdapat tingkat kepuasan konsumen yang masih kurang serta informasi antara bagian yang ada dalam Toko (perusahaan) masih kurang teratur. Ini berarti konsumen masih belum puas dengan teknik promosi serta pelayanan apada CV Meteor Cell. Perancangan sistem usulan berupa informasi berupa website dan penerapan media sosial sebagai media komunikasi, promosi dan penjualan perusahaan. Hal ini membuktikan bahwa menurut penilaian pengguna, website sudah memberikan kenyamanan antarmuka yang dikategorikan good. Berdasarkan hasil analisis PIECES masih ada beberapa kekeurangan yang harus diperbaiki oleh manajemen perusahaan dalam hal ini CV. Meteor Cell yang berarti penilaian konsumen belum memuaskan dengan menggunakan sistem promosi usulan yang diharapkan dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap pedapan perusahaan di masa akan datang.

##### 5.2. Saran

Untuk penelitian selanjutnya, peneliti berharap untuk penelitian di perusahaan CV Meteor Cell Marisa berkenaan dengan penunjang SIA penjualan tuna dengan menerapkan Analisis PIECES diitambahkan dengan adanya teknologi informasi yang memadai dikarenakan mulai dari berdirinya perusahan CV Meteor

Cell hingga sampai saat ini masih ada beberapa bagian di perusahaan belum adanya penunjang sistem informasi teknologi yang memadai, khususnya yang berhubungan dengan penjualan tunai yang menggunakan Aplikasi Sistem Yang Memadai Serta Sistem Pengendalian Internal Yang Baik. Sehingga dengan adanya sistem informasi komputerisasi yang baik kedepan serta Sistem Pengendalian Internal diharapkan agar mempermudah dalam berbagai bidang untuk menginput data – data dan mempermudah untuk berbagi informasi antar sesama bidang yang berhubungan dengan penjualan di perusahaan serta Pelayanan terhadap konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aviana Putu Mega Selvya. *Penerapan pengendalian internal dalam sistem informasi Akuntansi berbasis komputer.* Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi – VOL. 1, NO. 4, JULI 2012.
- Du'a Nena Agustina Florentiana. *Analisa Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Atas Pendapatan Di Rumah Sakit Hermana-Lembea.* Jurnal EMBA 117 Vol.3 No.4 Desember 2015, Hal. 117-129
- Jogiyanto, H.M., 2007, *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Prasetyati Deni. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan.* Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA) ISSN: 2337-56xx. Volume: xx, Nomor: xx
- Al Fatta, Hanif. 2007. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi.* Yogyakarta: Andi. Anastasia, Diana, & Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Proses dan Penerapan.* Edisi I. Yogyakarta: Andi.
- Arikunto, S. 2007. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek.* Edisi Revisi IV. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 2010. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode.* Edisi 5. Yogyakarta: BPPE
- Bodnar, George H., & WilliamS. Hopwood. 2006. *Accounting Information System.* Terjemahan Julianto Agung Saputra., SE., S.Kom., M.Si. dan Lilis.
- Setiawati. Yogyakarta : Andi. Hall, James. A. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi.* Edisi 4.Buku 1.Diterjemahkan: Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwari. Jakarta. Salemba Empat.
- Harsanto, Handrianus Hendhi Widya. 2012. “*Analisis dan Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Studi Kasus di GM Production*”. Skripsi Tidak Dipublikasikan. Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
- Hartono, Jogiyanto. 2005. *Analisa dan Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis.* Yogyakarta : Andi.
- Ikhsan, Arfan, & I. B. Teddy Priantara. 2009. *Akuntansi Untuk Manajer.* Yogyakarta: Graham Ilmu.
- Kabuhung, Merystika. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas Untuk Perencanaan dan Pengendalian Keuangan pada Organisasi Nirlaba Keagamaan.* Manado: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi. Vol 1, No.3:339-348.

## JADWAL PENELITIAN



Lampiran :

Pertanyaan Untuk Informan

1. Apakah kendala yang sering ditemui selama proses Penjualan sehari – harinya?
2. Menurut Bapak / Ibu, apakah prosedur yang telah dilakukan dalam penjualan sudah sesuai dengan hasil yang dicapai?
3. Menurut Bapak / Ibu, bagian mana yang harus diperbaiki untuk meningkatkan hasil penjualan ?
4. Bagaimana Pt Meteror Cell selama ini melayani complain dari pelanggan ?
5. Pada sektor pelayanan, apakah Sudah merasa sudah cukup puas? kalau tidak, apakah kedepannya ada yang dapat diperbaiki?
6. Siapa Saja yang Paham Sistim Penjualan Pada toko ini?
7. Bagaimana langkah atau alur tiap prosesnya?
8. kondisi sistem yang sudah ada saat ini?
9. Dokumen-dokumen apa saja yang digunakan oleh sistem?
10. Proses apa saja yang dilakukan di dalam system?

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
LEMBAGA PENELITIAN (LEMLIT)  
UNIVERSITAS IHSAN GORONTALO**  
Jl. Raden Saleh No. 17 Kota Gorontalo  
Telp: (0435) 8724466, 829975; Fax: (0435) 829976; E-mail: lembagapenelitian@unesan.ac.id

---

No.:1997/PIP/LEMLIT-UNISAN/IV/2021

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	:	Zulham, Ph.D
NIDN	:	0911108104
Jabatan	:	Ketua Lembaga Penelitian Universitas Ichsan Gorontalo

Meminta kesediaannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan proposal/skripsi, kepada:

Nama Mahasiswa	:	Pahmid Bau
NIM	:	E1119157
Fakultas	:	Ekonomi
Program Studi	:	Akuntansi
Lokasi Penelitian	:	CV. Meteor Cell Marisa Kabupaten Pohuwato
Judul penelitian	:	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV. Meteor Cell Marisa Kabupaten Pohuwato

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.

Gorontalo, 20 April 2021

  
Zulham, Ph.D.  
NIDN - 0911108104

**CV. METEOR CELL MARISA***Jl. Trans Sulawesi, Desa Marisa Utara Dusun Bulalo***SURAT KETERANGAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :Jefri Monoarfa

Alamat :Marisa

Jabatan :Manajer

Menegaskan kepada dosen tersebut di bawah ini:

Nama :Pahmid Bau

Nim :E1119157

Perguruan tinggi :Universitas Ichsan Gorontalo

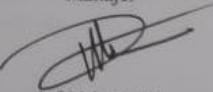
Jurusan :Akuntansi

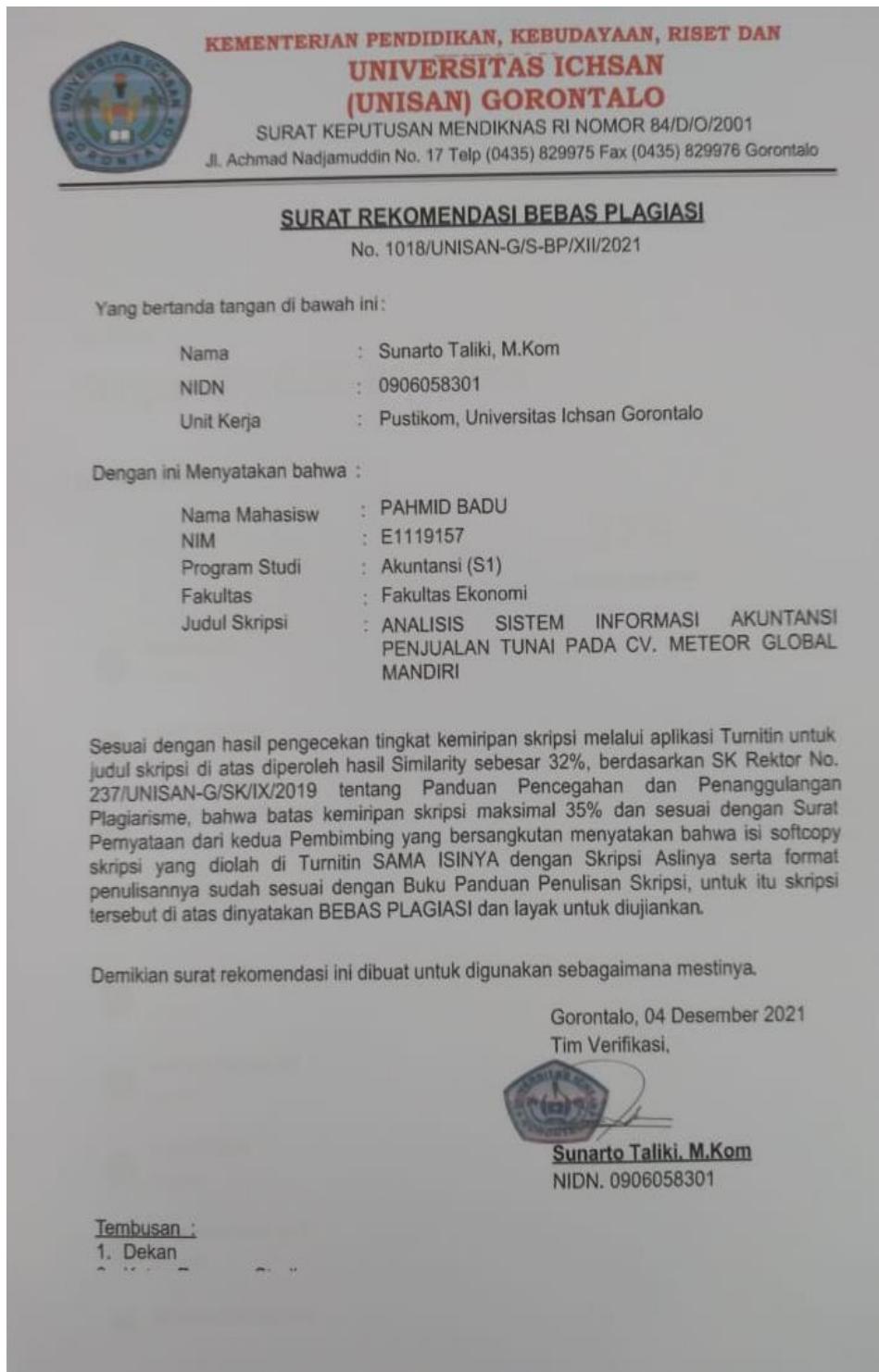
Yang bersangkutan benar-benar telah melakukan penelitian di CV. METEOR CELL MARISA guna untuk menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA CV. METEOR CELL MARISA" sejak tanggal 13 Mei s.d. 19 Agustus tahun 2021

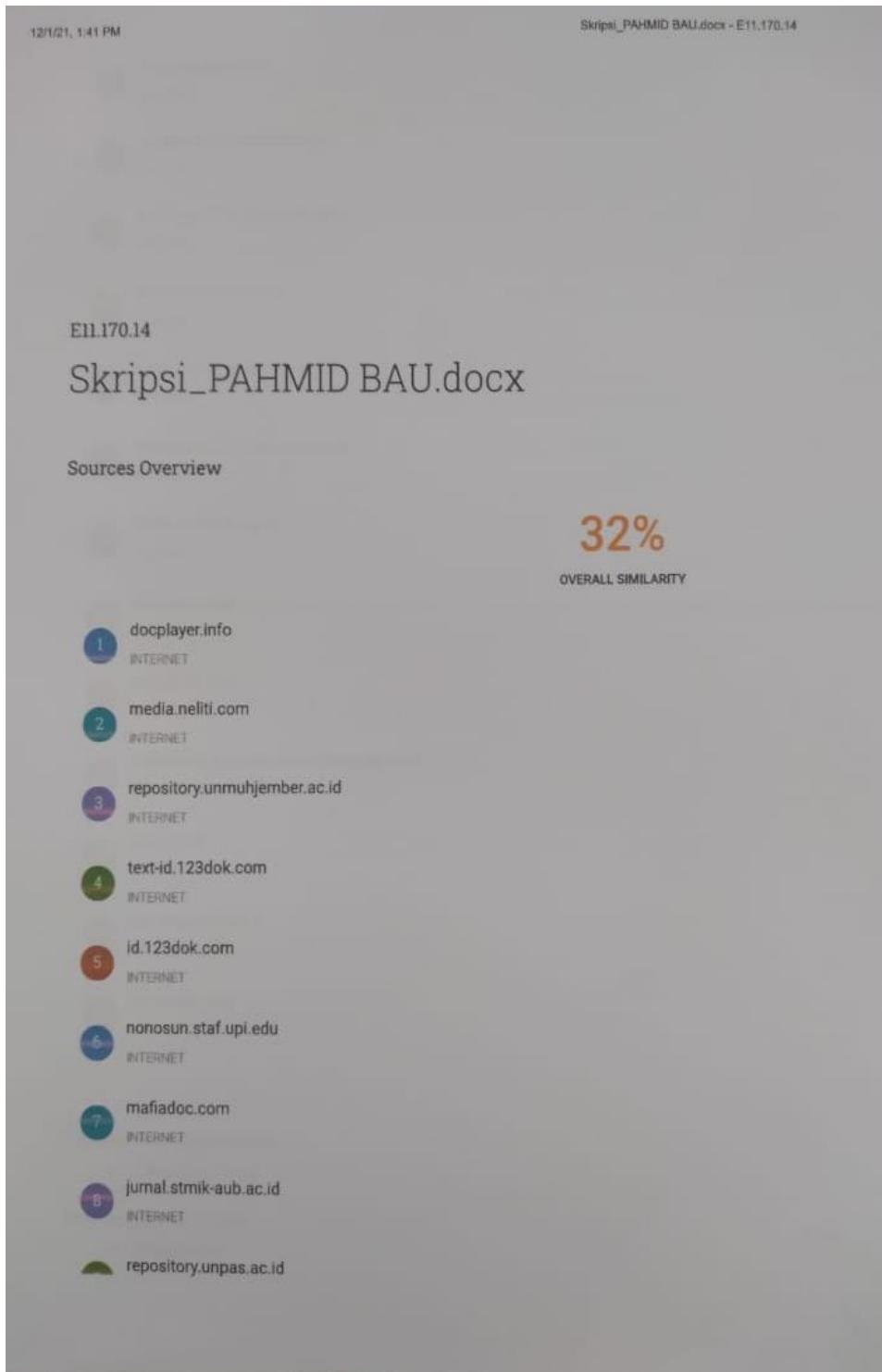
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pohuwato, 13 Mei 2021

Manajer

  
Jefri Monoarfa







**CURRICULUM VITAE****1. Identitas Pribadi**

Nama	:	Pahmid Bau
NIM	:	E1119157
Tempat/Tgl Lahir	:	Marisa, 16 Mei 2021
Jenis Kelamin	:	Laki-laki
Angkatan	:	2019
Fakultas	:	Ekonomi
Jurusan	:	Akuntansi
Agama	:	Islam
Alamat	:	Desa Taluduyunu Kec. Buntulia Kab. Pohuwato

**2. Riwayat Pendidikan**

1. Menyelesaikan Pendidikan pada jenjang Sekolah Dasar di SD Negeri Buntulia utara
2. Kemudian melanjutkan Ke jenjang selanjutnya yakni di SMP Negeri 1 Lemito
3. Kemudian Melanjutkan Ke jenjang berikutnya yakni di SMA Negeri 1 Marisa Kab. Pohuwato
4. Dan kemudian melanjutkan ke jenjang berikutnya yakni di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ichsan Pohuwato (STIE Ichsan Pohuwato) dengan Jurusan Akuntansi Kemudian Pada tahun 2019 di konfersi ke Universitas Ichsan Gorontalo dan Alhamdulillah pada tahun 2020 telah menyelesaikan pendidikan di Universitas Ichsan Gorontalo