

ABSTRACT

PT Arta Boga Cemerlang is one of consumer goods distributor company at Bandung city and the other cities which distribute Orang Tua Group products. Which the main activity of distributor company is purchasing products for resaling without production process. Sales activity is an activity which is begin main revenue for distributor company. So, this activity must be managed because the failness one activity can influence other activity. Accounting information system is a part from company infrastructure which can add company's value. So, sales accounting information system must be managed to support the success from sales activity and reach company's goals. With providement of information for management will more accurate and on time, so can support the effectiveness from sales activity. The one interesting topic is that sales accounting information system can support the sales effectiveness. Writer uses descriptive analysis method with study case approach in research method. And get the conclusion that the company's sales accounting information system is good and can support the sales effectiveness with provide the usefull information for management.

Keywords : sales accounting information system, sales effectiveness

ABSTRAK

PT Arta Boga Cemerlang merupakan salah satu perusahaan distributor *consumers goods* di kota Bandung dan kota-kota lainnya yang mendistribusikan produk Orang Tua Grup. Di mana kegiatan utama perusahaan distributor adalah membeli barang untuk dijual kembali tanpa melakukan proses produksi. Jadi aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang menjadi sumber utama pendapatan bagi perusahaan distributor. Oleh karena itu, aktivitas ini perlu dikelola dengan baik karena kegagalan satu aktivitas akan berdampak pula pada aktivitas yang lainnya. Sistem informasi akuntansi merupakan bagian dari infrastruktur perusahaan yang dapat menambah nilai. Maka sistem informasi akuntansi penjualan harus dikelola dengan baik untuk mendukung berjalannya aktivitas penjualan yang berhasil dan tercapainya tujuan perusahaan. Dengan penyediaan informasi bagi pihak manajemen yang lebih akurat dan tepat waktu, maka dapat mendukung efektivitas kegiatan penjualan perusahaan. Maka suatu hal yang menarik bahwa sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang efektivitas penjualan. Penulis menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan studi kasus dalam metode penelitiannya. Dan diperoleh kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan sudah baik dan dapat menunjang efektivitas penjualan perusahaan dengan menyediakan informasi yang berguna bagi manajemen.

Kata-kata kunci: sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
 BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	 5
2.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	5

2.1.1 Pengertian Akuntansi dan Sistem Akuntansi.....	5
2.1.2 Informasi.....	7
2.1.3 Sistem Informasi.....	9
2.1.4 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.1.4.1 Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	12
2.1.4.2 Fungsi Penting Sistem Informasi Akuntansi.....	13
2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	16
2.2.1 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	17
2.2.2 Fungsi yang Terkait Dalam Aktivitas Penjualan.....	19
2.2.3 Prosedur Penjualan.....	20
2.2.4 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Aktivitas Penjualan.....	21
2.3 Efektivitas.....	24
2.3.1 Efektivitas Penjualan.....	25
2.4 Sistem Pengendalian Intern.....	25
2.4.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	25
2.4.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	27
2.4.3 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern.....	29
2.4.4 Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern.....	33
2.5 Kerangka Pemikiran.....	34
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 39
3.1 Objek Penelitian.....	39
3.1.1 Profil Singkat Perusahaan.....	39

3.1.2 Visi, Misi dan Nilai Perusahaan.....	41
3.1.3 Struktur Organisasi.....	42
3.1.4 Uraian Tugas (<i>Job Description</i>).....	45
3.2 Metode Penelitian.....	54
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	55
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	 57
4.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	57
4.1.1 Fungsi yang Terkait.....	57
4.1.2 Jaringan Prosedur Penjualan.....	59
4.1.3 Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Prosedur Penjualan.....	61
4.1.4 Kebijakan dan Prosedur Perusahaan.....	63
4.1.5 Deskripsi Prosedur Penjualan.....	65
4.1.6 <i>Flowchart</i>	67
4.2 Efektivitas Penjualan.....	72
4.3 Sistem Pengendalian Intern.....	76
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	 79
5.1 Kesimpulan.....	79
5.2 Saran.....	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (*CURRICULUM VITAE*)

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Struktur Organisasi PT Arta Boga Cemerlang.....	44
Gambar 2 <i>Flowchart</i> Penjualan PT Arta Boga Cemerlang.....	68
Gambar 3 Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit.....	69

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Tabel Perbandingan Antara Target dan Realisasi Penjualan Periode Agustus-November.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara

Lampiran 2 Dokumen Surat Pesanan Langganan (SPL)

Lampiran 3 Dokumen Faktur Kredit Pelanggan

Lampiran 4 Dokumen Nota Retur

Lampiran 5 Dokumen Tanda Terima Setoran