

ABSTRACT

Each organization will maintain all assets at its disposal to avoid the occurrence of losses, fraud, theft, and all other illegal acts. One way to prevent all these things is to make the internal control of sales. Success or failure of an internal control of sales will be influenced by factors accounting information system sales, where the functions of each part of each other interrelated, and the division of tasks crucial.

Based on the above, interested in research of PT.SARI-SARI, who have in multiplied duties, and functions. Implementation tasks are not performed in the appropriate section, it was resolved by the application of internal controls to improve the arrangements contained in the company. Documents and sales invoice have been well designed, so that the results of sales transaction can be trusted. List details of the number of order is the type of good ordered by customers. Ordered list is submitted to the marketing department to be authorized. Each document submitted to the administration to be archives, so there is a credible report.

Based on the above analysis shows that sales of Accounting Information System and internal control sales are important to improving the problem of PT.SARI-SARI .

Keyword : Accounting Information System of Sales, Internal Control System

ABSTRAK

Setiap organisasi akan menjaga semua asset yang dimilikinya untuk menghindari terjadinya kerugian, kecurangan, pencurian, dan segala tindak illegal lainnya. Salah satu cara untuk mencegah semua hal tersebut adalah dengan melakukan pengendalian internal penjualan. Berhasil tidaknya suatu pengendalian internal penjualan akan dipengaruhi oleh faktor penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, dimana fungsi tiap bagian satu dengan yang lain saling bersangkutan, dan pembagian tugas sangat berperan penting.

Berdasarkan pemikiran diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT. SARI – SARI, yang memiliki masalah dalam perangkapan tugas, dan fungsi. Pelaksanaan tugas yang dilakukan tidak pada bagian yang sesuai, hal ini diatasi dengan penerapan pengendalian internal untuk memperbaiki susunan yang terdapat dalam perusahaan. Dokumen dan faktur penjualan telah dirancang dengan baik sehingga hasil dari transaksi penjualan dapat dipercaya. Daftar pesanan merupakan perincian jumlah, jenis barang yang dipesan oleh konsumen. Daftar pesanan ini diserahkan ke bagian pemasaran untuk diotorisasi. Setiap dokumen diserahkan ke bagian administrasi untuk dijadikan arsip, sehingga terdapat laporan yang dipercaya. Berdasarkan hasil analisa diatas terlihat bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan berperan penting dalam memperbaiki perangkapan tugas pada PT.SARI-SARI.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Internal

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4

BAB II KAJIAN PUSTAKA, DAN RERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Sistem Informasi	6
2.1.1 Pengertian Sistem	6
2.1.2 Informasi	8
2.1.3 Pengertian sistem Informasi	10
2.1.4 Fungsi Sistem Informal.....	12

2.2 Sistem Informasi Akuntansi.....	13
2.2.1 Pengertian Akuntansi	13
2.2.2 Unsur – Unsur sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	16
2.2.4 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	18
2.2.5 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	20
2.2.6 Peranan Sistem Informasi Akuntansi.....	21
2.3 Penjualan.....	21
2.3.1 Pengertian Penjualan	22
2.3.2 Tujuan Penjualan	23
2.3.3 Organisasi Penjualan.....	23
2.3.4 Prosedur Penjualan.....	27
2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	28
2.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	28
2.4.2 Tujuan Penyusunan Sistem Akuntansi Penjualan.....	29
2.4.3 Sistem Pencatatan Penjualan.....	30
2.5 Sistem Pengendalian Internal.....	31
2.5.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal.....	32
2.5.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal.....	33
2.5.3 Unsur – Unsur Pengendalian Internal.....	34
2.5.4 Klasifikasi Pengendalian Internal.....	38
2.5.5 Keterbatasan Sistem Pengendalian Internal.....	40
2.6 Pengendalian Internal Penjualan.....	41
2.6.1 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan.....	42

2.7 Fungsi, Tugas, dan Tanggung Jawab.....	43
2.7.1 Perangkapan Fungsi, Tugas, dan Tanggung Jawab.....	45
2.8 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal	
Penjualan dalam Memperbaiki Perangkapan Tugas.....	46
2.9 Rerangka Pemikiran	49

BAB III METODA PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	50
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	50
3.1.2 Kegiatan Usaha Perusahaan.....	51
3.2 Metoda Penelitian	45
3.2.1 Jenis dan Sumber Data	55

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.....	56
4.1.1 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	60
4.1.2 Jenis-Jenis Produk yang Dijual.....	60
4.1.3 Kebijakan Perusahaan atas Prosedur Penjualan.....	60
4.1.4 Catatan Dokumen yang Digunakan Oleh Perusahaan.....	60
4.1.5 Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan.....	61
4.1.6 Prosedur Penjualan Perusahaan.....	62
4.2 Pembahasan.....	67
4.2.1 Analisa Sistem Informasi Akuntansi di PT.SARI-SARI	66

4.2.2 Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan dalam memperbaiki Perangakapan Tugas Pada PT.SARI-SARI.....	71
--	----

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	72
5.2 Saran	73

DAFTAR PUSTAKA	74
----------------------	----

LAMPIRAN	75
----------------	----

DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	82
---------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Struktur Organisasi	75
Lampiran B Struktur Organisasi Rekomendasi.....	76
Lampiran C Flowchart Prosedur Penjualan.....	77
Lampiran D Flowchart Rekomendasi Prosedur Penjualan.....	78
Lampiran E Keterangan Flowchart Prosedur Penjualan.....	79
Lampiran F Surat Jalan.....	80
Lampiran G Keterangan kas Masuk dan Kas Keluar.....	81