

ABSTRAK

Dalam bidang bisnis, penjualan merupakan aspek yang sangat penting untuk kelangsungan suatu usaha, sebab salah satu manfaatnya adalah untuk mendapatkan pendapatan yang nantinya dikurangi biaya-biaya akan mendapatkan laba. Laba ini sangat penting bagi perusahaan, karena laba dapat membiayai operasional perusahaan. perusahaan dapat terus berjalan dari tahun ke tahun karena mempunyai laba yang mampu membiayai semua kegiatan-kegiatan yang ada dalam perusahaan.

Pada masa era globalisasi tentunya sudah banyak perusahaan-perusahaan yang mencoba keberuntungannya dalam dunia bisnis / perdagangan. Dalam bersaing perusahaan mempunyai banyak strategi-strategi mulai dari pemasaran produk, jenis produk, sampai pada harga produk. Dengan adanya persaingan ini tentunya perusahaan ingin memaksimalkan penjualannya agar mampu mendapatkan laba yang sebesar-besarnya. Akan tetapi dalam dunia bisnis tersebut sering terjadi kecurangan. Kecurangan bukan saja terjadi di luar perusahaan tetapi juga terjadi di dalam perusahaan. dengan adanya kecurangan tersebut perusahaan berusaha untuk meminimalisasi agar tidak mendapatkan kerugian. Untuk itu perusahaan menggunakan sebuah sistem dimana proses bisnis yang dijalankan harus sesuai dengan prosedur yang telah dibuat. Dalam sistem ini setiap bagian dari penjualan, pembelian, penagihan kas, pengeluaran kas, sampai ke penggajian memiliki prosedur yang berbeda. Prosedur dibuat agar jika terjadi kegiatan yang menyimpang dapat terdeteksi dan dapat diperbaiki, diharapkan dengan adanya sebuah sistem yang baik dalam suatu perusahaan, perusahaan dapat menjalankan aktivitasnya dengan lebih aman tanpa takut terjadi suatu kecurangan.

Dari permasalahan yang terjadi, maka penulis mencoba melakukan penelitian mengenai “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Mengurangi Tingkat Kecurangan” pada PT. Pura Mayungan yang berlokasi di Jl. Industri Keroncong KM. 1 No. 95, Tangerang.

Metode yang digunakan oleh penulis adalah analisis deskriptif, yaitu metode yang berusaha mendeskripsikan kegiatan-kegiatan perusahaan yang kemudian di olah menjadi data yang kemudian dilakukan analisis terhadap data dengan membandingkan teori yang berkaitan dengan penelitian sehingga dapat suatu kesimpulan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan.

Berdasarkan hasil penelitian didapat bahwa perusahaan telah menggunakan sistem informasi akuntansi dalam menjalankan proses bisnis penjualannya. Akan tetapi sistem informasi yang digunakan masih dalam bentuk sederhana dan masih mempunyai kekurangan. Untuk itu penulis berusaha untuk memberikan saran perbaikan agar sistem yang digunakan dapat lebih baik lagi dan membantu perusahaan dalam melakukan proses bisnis penjualannya dan meminimalkan kecurangan yang mungkin dapat terjadi.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
 BAB I: PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Indetifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
 BAB II: TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sistem.....	7
2.1.1 Pengertian Sistem.....	7
2.1.2 Karakteristik sistem.....	7
2.1.3 Jenis-jenis Sistem.....	9
2.2 Informasi.....	10
2.2.1 Pengertian Informasi.....	10
2.2.2 Karakteristik Informasi.....	10
2.3 Sistem Informasi.....	12
2.3.1 Pengertian Sistem Informasi.....	12
2.3.2 Komponen-komponen Sistem Informasi.....	13
2.3.3 Kreteria-kriteria Sistem Informasi.....	14
2.3.4 Jenis-jenis Sistem Informasi.....	15
2.4 Sistem Informasi Akuntansi.....	16
2.5 Penjualan.....	19

2.5.1 Pengertian Penjualan.....	19
2.5.2 Tujuan Penjualan.....	20
2.5.3 Aktivitas Bisnis Siklus Penjualan.....	21
2.5.4 Operasi dalam Siklus Penjualan.....	23
2.6 Pengendalian Internal.....	24
2.6.1 Pengertian Pengendalian Internal.....	24
2.6.2 Unsur-unsur Pokok Pengendalian Internal.....	25
2.6.3 Tujuan Pengendalian Internal.....	28
2.7 Kecurangan.....	29
2.7.1 Pengertian Kecurangan.....	29
2.7.2 Kondisi Penipuan.....	30
2.7.3 Jenis Kecurangan.....	31
2.7.4 Faktor yang Membentuk Kecurangan.....	32
2.8 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	33
2.8.1 Diagram Aliran Data Sistem Penjualan.....	33
2.8.2 Sistem Aplikasi Order Penjualan.....	35
2.9 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Mengurangi Tingkat Kecurangan.....	35

BAB III: METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	41
3.2 Tentang Perusahaan.....	41
3.2.1 Sejarah Perusahaan.....	41
3.2.2 Alamat Perusahaan.....	43
3.2.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	43
3.2.4 Jenis Usaha / <i>Line Of Business</i>	44
3.2.5 Sertifikat yang Dimiliki.....	44
3.2.6 Pasar / <i>Market</i>	44
3.2.7 Struktur Organisasi.....	45
3.2.8 Proses Bisnis.....	45
3.2.8.1 Prosedur Bisnis.....	45

3.2.8.2 Diagram Aliran Data Sistem Penjualan PT. Pura Mayungan.....	49
3.2.8.3 Sistem Aplikasi Order Penjualan PT. Pura Mayungan.....	52
3.3 Metode Penelitian.....	52
3.3.1 Teknik Pengumpulan Data.....	52
3.3.2 Operasonalisasi Variabel.....	54
3.3.3 Rancangan Analisis Data dan Pengujian Hipotesis.....	55
 BAB IV: PEMBAHASAN	
4.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Pura Mayungan.....	56
4.2 Analisis Fungsi yang Terkait.....	58
4.3 Analisis Prosedur Penjualan Kredit.....	59
4.4 Saran dan Perbaikan Sistem Informasi Akuntansi dan Prosedur Penjualan Kredit.....	63
 BAB V: KESIMPULAN dan SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	70
5.2 Saran.....	71
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Tujuan Pengendalian	28
Tabel 2.2 Kunci Arus Data	33
Tabel 3.1 Sejarah Perusahaan	41
Tabel 3.2 Kunci Arus Data PT. Pura Mayungan	50
Tabel 4.1 Jenis-jenis Produk PT. Pura Mayungan	56

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Diagram Aliran Data: Sistem Penjualan	33
Gambar 2.2 Sistem aplikasi Siklus Penjualan	36
Gambar 2.3 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Mengurangi Tingkat Kecurangan	40
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Pura Mayungan	46
Gambar 3.2 Diagram Aliran Data: Sistem Penjualan PT. Pura Mayungan	50
Gambar 3.3 Sistem Aplikasi Siklus Penjualan PT. Pura Mayungan	53
Gambar 4.1 Saran Perbaikan Struktur Organisasi PT. Pura Mayungan	64
Gambar 4.2 Saran Perbaikan Sistem Aplikasi Penjualan PT. Pura Mayungan	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Format PO Konsumen.
Lampiran 2	Format Surat Jalan / Tanda Terima PT. Pura Mayungan.
Lampiran 3	Format Surat Pengantar PT. Pura Mayungan.
Lampiran 4	Format Faktur PT. Pura Mayungan.
Lampiran 5	Kartu Bimbingan.