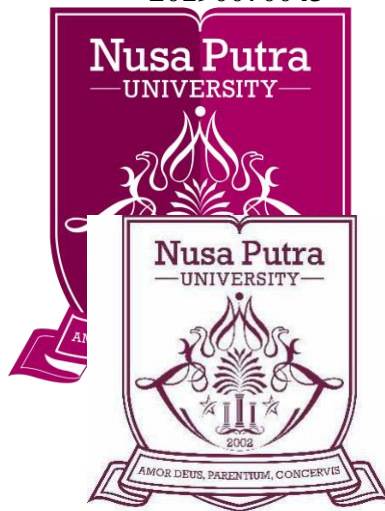


**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT TERHADAP UPAYA  
PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA  
PRODUSEN PANAHAH CV. ALVO ARCHERY**

**SKRIPSI**

**Sinta Sri Puspitadewi**

**20190070043**



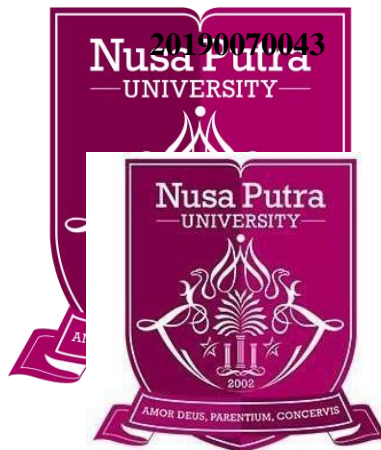
**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS BISNIS DAN HUMANIORA  
SUKABUMI  
AGUSTUS 2023**

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT TERHADAP UPAYA  
PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA  
PRODUSEN PANAHAH CV. ALVO ARCHERY**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam Menempuh  
Seminar Akhir Skripsi di Program Studi Akuntansi*

**Sinta Sri Puspitadewi**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS BISNIS DAN HUMANIORA  
SUKABUMI  
AGUSTUS 2023**

## PERNYATAAN PENULIS

JUDUL : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Kredit Terhadap Upaya Peningkatan Pengendalian Internal Pada Produsen Panahan Cv. Alvo Archery

NAMA : Sinta Sri Puspitadewi

NIM : 20190070043

"Saya menyatakan dan bertanggung jawab dengan sepenuhnya bahwa Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri kecuali cuplikan dan ringkasan yang masing-masing telah saya jelaskan sumbernya. Jika pada waktu selanjutnya ada pihak lain yang mengklaim bahwa Skripsi ini sebagai karyanya, yang disertai dengan bukti-bukti yang cukup, maka saya bersedia untuk dibatalkan gelar Sarjana Akuntansi saya berserta segala hak dan kewajiban yang melekat pada gelar tersebut".

Sukabumi, 10 Agustus 2023



Sinta Sri Puspitadewi

Penulis



## PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Kredit  
Terhadap Upaya Peningkatan Pengendalian Internal Pada Produsen  
Panahan CV. Alvo Archery

NAMA : Sinta Sri Puspitadewi

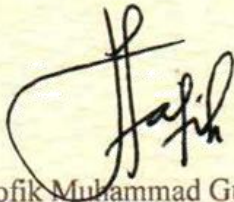
NIM : 20190070043

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui

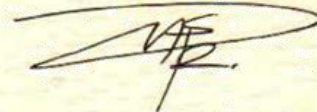
Sukabumi, 10 Agustus 2023

Pembimbing I

Pembimbing II



Taofik Muhammad Gumelar, S.E., M. Ak  
NIDN. 0403089501



Nanan Sunandar, S.E., M. Ak  
NIDN. 0422059502

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi



Heliani, S.E., M. Ak

NIDN. 0419118903

## PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
TUNAI DAN KREDIT TERHADAP UPAYA PENINGKATAN  
PENGENDALIAN INTERNAL PADA PRODUSEN PANAHAH CV.  
ALVO ARCHERY

NAMA : SINTA SRI PUSPITADEWI

NIM : 20190070043

Skripsi ini telah diujikan dan dipertahankan di depan Dewan Penguji pada Sidang Skripsi tanggal 28 Agustus 2023. Menurut padangan kami, Skripsi ini memadai dari segi kualitas untuk tujuan penganugerahan Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak).

Sukabumi, 05 September 2023

Pembimbing I

Pembimbing II



Taofik Muhammad Gumelar, S.E., M.Ak

NIDN. 0421109402



Nanan Sunandar, S.E., M.Ak

NIDN. 0410128303

Ketua Dewan Penguji

Ketua Program Studi



Nur Alim Bahri, M.Ak

NIDN. 0412089502



Heliani, S.E., M.Ak

NIDN. 0422059502

PLH. Fakultas Bisnis dan Humaniora

CSA Teddy Lesmana, S.H., M.H

NIDN. 0414058705

## LEMBAR PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Rabbal „Aalamiin, segala puji dan syukur kepada Allah SWT. Terimakasih atas karunia-Mu yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Dengan penuh rasa tulus dan bangga, Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua, kakak dan adik perempuan saya yang selalu menjadi sumber doa, cinta dan dukungan dalam segala bentuk apapun tanpa lelah. Tak lupa saya persembahkan juga untuk semua orang yang telah terlibat menjadi bagian penting dalam perjalanan penulisan skripsi ini yang selalu memberikan semangat dan kebersamaan hingga skripsi ini selesai dengan baik.





## **ABSCTRACT**

*This research aims to analyze the cash and credit sales accounting information system in an effort to improve the internal control system at CV. Alvo Archery. The research method used is a case study with a qualitative approach. Data was obtained through in-depth interviews, observation, documentation and case studies. The research results show that the sales accounting information system has been implemented well, but several weaknesses were found, such as fraud, lack of HR personnel and software that was not fully integrated. Also, some of the accumulation of tasks becomes an obstacle in operational activities, making them less effective, especially in the administration and customer service departments who have concurrent duties. Certain documents have not been archived by the administration department, so many documents are hidden and make it difficult to search for data. Due to several weaknesses that occur, this research is about how the sales accounting information system affects internal control at CV. Alvo archery is still not good.*



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada CV. Alvo Archery. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi, dokumentasi dan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah dijalankan dengan baik, namun ditemukan beberapa kelemahan, seperti adanya kecurangan, kekurangan personil SDM dan perangkat lunak yang belum sepenuhnya terintegrasi. Juga beberapa penumpukan tugas menjadi hambatan dalam kegiatan operasional sehingga kurang efektif, terutama pada bagian administrasi dan costumer service yang merangkap tugas. Dokumen-dokumen tertentu belum diarsipkan oleh bagian administrasi, sehingga banyak dokumen yang terselip dan menyulitkan pencarian data. Dengan adanya beberapa kelemahan yang terjadi maka pada penelitian ini tentang bagaimana sistem informasi akuntansi penjualannya terhadap pengendalian internal pada CV. Alvo Archery ini masih belum baik





## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya sehingga menghantarkan penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Tak lupa juga Sholawat dan salam juga penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya.

Skripsi dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dan Kredit Terhadap Upaya Peningkatan Pengendalian Internal Pada Produsen Panahan CV. Alvo Archery”. Skripsi ini disusun dalam rangka untuk menempuh ujian sarjana pendidikan pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Humaniora, Universitas Nusa Putra Sukabumi.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna, ketidaksempurnaan tersebut disebabkan oleh kemampuan, pengetahuan serta pengalaman penulis yang masih terbatas. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan bagi kemajuan dimasa yang akan datang. Skripsi ini dapat terselesaikan terdapat bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak tersebut, yakni:

1. Bapak Dr. Kurniawan, ST, M.Si, M.M selaku Rektor Universitas Nusa Putra Sukabumi.
2. Bapak Anggy Pradiftha Junfithrana, S.Pd, M.T selaku Wakil Rektor 1 Bidang Akademik
3. Ibu Heliani, SE, M.Ak selaku Kepala Program Studi Akuntansi Universitas Nusa Putra Sukabumi.
4. Bapak Taofik Muhammad Gumelar, M.Ak selaku Dosen Pembimbing I atas segala kesabaran dan bimbingan yang telah diberikan sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak Nanan Sunandar, SE, M.Ak selaku Dosen Pembimbing II atas segala kesabaran dan bimbingan yang telah diberikan sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
6. Bapak Nur Alim Bahri, M.Ak selaku ketua dosen penguji dalam sidang Skripsi ini



7. Segenap Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Nusa Putra Sukabumi yang telah memberikan pengalaman dan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat selama penulis menempuh pendidikan di Program Studi Akuntansi Universitas Nusa Putra Sukabumi
  8. Pimpinan CV. Alvo Archery serta segenap karyawan yang telah memberikan izin dan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan bersedia menjadi informan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
  9. Kedua orang tua, Ibu Mariam dan Bapak Rohim yang selalu mendoakan, memberikan dukungan dan cinta kasih dengan penuh keikhlasan.
  10. Kakak dan adik perempuan yang selalu memberikan semangat dan menghibur penulis dalam penyusunan skripsi ini.
  11. Teman-teman kelas, teman-teman seperjuangan yang telah menemani dan memberikan semangat dalam segala proses pembelajaran
  12. Kepada semua pihak yang sudah terlibat yang tidak bisa penulis tuliskan satu persatu, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya
- Semoga kebaikan menjadi Amal Sholeh dan dibalas dengan kebaikan yang lebih oleh Allah Subhannawataa'la. Aamiin. Penulis menyadari skripsi ini masih terdapat kekurangan dan jauh dari sempurna. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis, umumnya bagi rekan-rekan yang membacanya.



Sukabumi, 10 Agustus 2023

Penulis

Sinta Sri Puspitadewi

20190070043

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI  
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai sivitas akademik Universitas Nusa Putra, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sinta Sri Puspitadewi

NIM : 20190070043

Program Studi : Akuntansi

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Nusa Putra **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty- Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Kredit Terhadap Upaya Peningkatan Pengendalian Internal Pada Produsen Panahan CV. Alvo Archery”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Nusa Putra berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat : Sukabumi

Pada Tanggal : 10 Agustus 2023

Yang Menyatakan



Sinta Sri Puspitadewi

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b>	
<b>HALAMAN JUDUL</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN PENULIS</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI</b>	<b>vi</b>
<b>LEMBAR PERSEMBAHAN</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b>	<b>xiii</b>
<b>DATAR GAMBAR</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Batasan Masalah	7
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	7
1.6 Sistematika Penulisan	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	<b>10</b>
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Teori Keagenan	10
2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.3 Prinsip dan Manfaat Sistem Informasi Akuntansi	12
2.1.4 Komponen, Fungsi dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	13
2.1.5 Subsistem Sistem Informasi Akuntansi	14
2.1.6 Definisi Penjualan	15
2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	15
2.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	15
2.2.2 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	16
2.2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit	20
2.3 Pengendalian Internal	24
2.4 Kerangka Pemikiran	27
2.5 Penelitian Terkait	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	<b>36</b>
3.1 Jenis Penelitian	36





3.3 Lokasi Penelitian .....	36
3.4 Sumber Data .....	36
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	37
3.7 Analisis Data .....	37
3.8 Pengecekan Validitas Temuan .....	38
3.9 Tahap- Tahap Penelitian .....	40
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>41</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	41
4.1.1 Sejarah Singkat.....	41
4.1.2 Visi Misi.....	42
4.1.3 Struktur Organisasi.....	42
4.1.4 Produk.....	44
4.2 Hasil Dan Pembahasan.....	46
4.2.1 Analisis Data.....	46
4.2.2 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	54
4.2.3 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	63
4.2.4 Analisis Pengendalian Internal.....	71
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>74</b>
5.1 Kesimpulan.....	74
5.2 Saran.....	74
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	75
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>77</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terkait.....	29
Tabel 4.1 Hasil Data Uji Triangulasi Teori.....	50



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	27
Gambar 4.1 Struktur CV. Alvo Archery.....	42
Gambar 4.2 Produk CV. Alvo Archery.....	45
Gambar 4.3 Produk CV. Alvo Archery.....	45
Gambar 4.4 Produk CV. Alvo Archery.....	46
Gambar 4.5 Flowchart Penjualan Tunai.....	62
Gambar 4.6 FlowChart Penjualan Kredit .....	70



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumen Terkait.....	80
Lampiran 2 Dokumentasi Wawancara.....	83





## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Banyak cara untuk dapat memperlancar operasional perusahaan ialah dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi. Dengan perkembangan dunia bisnis saat ini berbagai cara dilakukan pengusaha untuk kemajuan baik dari segi pelayanan konsumen, pencatatan dan sampai pada penyusunan laporan keuangannya. Perkembangan teknologi informasi sangat dibutuhkan oleh semua perusahaan. Dalam era globalisasi ini pengaruh lingkungan usaha yang semakin luas dan kompleks mendorong persaingan yang ketat agar para pengusaha dapat menjalankan usahanya dengan sebaik mungkin untuk mencapai tujuannya. Dengan seiring perkembangan bisnis saat ini banyak sekali upaya yang dilakukan oleh berbagai perusahaan termasuk upaya dalam perkembangan akuntansi sebagai suatu sistem informasi (Krisnawati 2013).

Sistem informasi akuntansi ialah suatu catatan akuntansi seperti dokumen atau laporan dari setiap bagian yang mana nantinya dipergunakan untuk menyediakan mengenai mengenai informasi keuangan (Pala'langan, Saerang, and Gamaliel 2020), sedangkan definisi lain dari sistem informasi akuntansi adalah sistem yang menghimpun, mencatat, menyimpan, dan memproses data guna menghasilkan informasi bagi para pengambil keputusan (Maros and Juniar 2016). suatu sistem yang ada dip perusahaan memudahkan untuk melakukan kegiatan dengan lebih efisien sesuai dengan prosedur perusahaan. Data keuangan adalah bagian integral dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh manajemen karena data keuangan berkaitan dengan segala transaksi dan

keuangan perusahaan, sebuah sistem informasi yang tepat dan akurat yang dapat membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi penjualan ini memberikan penjelasan tentang bagaimana prosedur yang dilakukan dalam proses penjualan agar tidak terjadinya manipulasi mengenai penjualan itu sendiri (Mulyadi,2016). Perlu diketahui juga bahwa sistem informasi akuntansi ini biasanya berkaitan dengan efektivitas pengendalian internal, dengan begitu agar terciptanya efektivitas pengendalian internal perusahaan yang baik yaitu dengan penerapan sistem dan prosedur penjualan yang terpercaya atau kredibel. Hal ini biasanya digunakan oleh pihak manajemen sebagai pedoman serta sebagai sarana untuk menjalankan dan mengatur operasional perusahaan terutama di bidang penjualan dengan tujuan mencapai target yang diinginkan serta menjaga keamanan semua sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang dapat terjadi akibat kesalahan atau kelalaian dalam pengelolaan data penjualan.



Untuk menghindari adanya kemungkinan terjadi kesalahan dalam implementasi sistem yaitu dengan mengaplikasikan sistem informasi yang telah dibuat untuk membenahi data menjadi sebuah informasi yang akurat. Sebuah perusahaan baik itu perusahaan dagang seperti UMKM atau bahkan perusahaan perseroan terbatas (PT) sekalipun pasti mempunyai program penjualan dibelakangnya. Terdapat dua kategori sistem penjualan, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan dengan kredit. Menurut (Zahroh 2019) Penjualan tunai merupakan sistem yang dijalankan oleh perusahaan dengan meminta pembeli untuk membayar terlebih dahulu sebelum menerima barang yang dipesan. Adapun penjualan kredit menurut (Kasmir 2012) Penjualan kredit merujuk pada

penjualan di mana pembayaran dilakukan secara bertahap sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk periode waktu tertentu, dengan hak dan kewajiban yang masing-masing ditentukan.

Pengendalian internal merupakan suatu ukuran yang digunakan untuk mengarahkan operasi agar tujuan dapat tercapai secara efektif, efisien juga ekonomis sehingga informasi dan laporan dapat dipercaya. Dengan tidak adanya pengawasan internal yang efektif pada sistem informasi akuntansi, perusahaan berisiko mengalami kerugian akibat penipuan yang tidak terdeteksi atau pengelolaan sumber daya yang kurang efisien. Oleh karena itu, perusahaan, baik kecil maupun besar, yang ingin berkembang harus memperhatikan dan memahami pengendalian internal sistem informasi akuntansi untuk penjualan agar mencapai tujuan perusahaan. (Kalumata, Nango, and Lambey 2017).

CV. Alvo Archery merupakan produsen yang bergerak dibidang olahraga panahan, berdiri sejak tahun 2016. Sistem informasi akuntansi yang dijalankan adalah system akuntansi yang manual. Sistem informasi akuntansi yang dijalankan masih memiliki banyak kelemahan antara lain terjadinya perangkapan tugas atau fungsi yaitu pada bagian penjualan, hal ini dapat mengakibatkan terjadinya kecurangan, prosedur penjualan yang diterapkan ini dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Penulis mengambil penelitian tentang penjualan tunai dan kredit, karena penjualan tunai ini berhubungan langsung dengan bukti bukti transaksi dan biasanya hal ini tidak menutup kemungkinan adanya kecurangan dan penyelewengan oleh pihak pihak internal. Begitu pun dengan penjualan kredit yang mana hal ini biasanya terjadi yaitu seharusnya uang tagihan diterima perusahaan sesuai jatuh tempo, tetapi jadi tertunda sehingga

penulis juga ingin mengetahui apakah prosedur penjualan telah diterapkan dengan baik atau belum pada CV. Alvo Archery.

Pengendalian internal juga mampu mendukung perusahaan dalam mengimplementasikan rencana organisasi yang bisa menghasilkan informasi secara kredibel untuk melindungi asset perusahaan, mengukur, juga mencegah hal yang dapat menyebabkan kerugian perusahaan. CV. Alvo Archery membutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit untuk terhindar dari adanya kecurangan dalam proses manajemen perusahaan, pengimplementasian sistem informasi akuntansi penjualan baik dengan tunai dan kredit mampu mengoptimalkan efektivitas pada pengendalian perusahaan karena dengan baiknya penerapan sistem informasi penjualan maka hal itu mempengaruhi internal bisnis agar kesalahan yang menyebabkan kerugian tidak terjadi.

Berbagai penelitian terdahulu mengenai system informasi akuntansi penjualan telah banyak dilakukan. Penelitian yang dilakukan oleh (Dewi Mukti Kartika Ningrum 2020) dengan objek penelitian pada CV. Surya Kencana Semarang yang menyimpulkan bahwa kegiatan penjualannya menerapkan dua sistem yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit serta organisasi perusahaan menggambarkan pembagian tugas dan wewenang pada masing masing bidang tetapi tidak berjalan dengan benar dan efektif hal ini dikarenakan masih memiliki tugas paralel yang memenuhi fungsi penjualan dan fungsi kasir.

Penelitian yang dilakukan oleh (Turmudi 2017) dengan objek penelitian pada PT. Lawsim Zecha dengan judul penelitian “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern”.



Berdasarkan temuannya, sistem akuntansi informasi yang digunakan oleh perusahaan untuk transaksi penjualan telah memenuhi prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Namun, masih terdapat kelemahan pada fungsi terkait yang mengakibatkan masih belum optimalnya pengendalian internal perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Naranjo et al. 2016) dengan judul “Analisis Sistem Penjualan Dalam Meningkatkan Harga Jual Barang Lelang Pada PT. Adira Palembang”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan pada perusahaan tersebut terjadinya penurunan harga jual unit disebabkan tidak tercapainya target penjualan, dengan begitu hal ini menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Adira Palembang belum berjalan dengan efektif atau baik, dimana masih terdapat aktivitas rangkap tugas seperti di bagian administrasi dan juga kas.



Penelitian lainya dilakukan oleh (Zahroh 2019) dengan judul “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo”. Dalam hasil penelitiannya disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit ini sudah cukup baik tetapi masih ada sedikit kelemahan di prosedur nya karena belum adanya fungsi persetujuan kredit juga perusahaan belum membedakan atau memisahkan piutang costumer dalam kartu piutang. Selain itu pengendalian internalnya dikatakan kurang baik hal ini disebabkan terdapat rangkap tugas operasional sehingga sistem informasi juga prosedur dalam pencatatanya tidak berjalan dengan baik.

Berdasarkan fenomena diatas dan pentingnya siitem informasi, penulis ingin meneliti lebih dalam tentang sistem infromasi akuntansi penjualan, dan

juga berdasarkan penelitian dan kajian penelitian terdahulu penulis dapat menemukan kebaruan pada penelitian ini bahwa penelitian ini tidak hanya sekedar ingin mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan tetapi juga mengenai kendala apa yang dihadapi juga bagaimana solusi yang akan dilakukan untuk mengatasi kendala tersebut. Selain itu pada penelitian ini penulis tambahkan dengan teori keagenan dimana pada penelitian terdahulu yang penulis baca tidak menggunakan teori. Karena teori keagenan ini memiliki peran penting dimana teori ini dapat membantu menganalisis bagaimana pemilik perusahaan mengendalikan manajemen operasionalnya, kemudian dapat membantu memahami tentang segala bentuk informasi untuk memonitor dan mengendalikan aktivitas penjualan. Selain itu objek penelitian pada produsen panahan ini cukup menarik karena panahan ini adalah olahraga sunnah Rasulullah yang juga populer di dunia, dengan begitu dapat memahami bagaimana mereka merespon kecenderungan pertumbuhan tentang bagaimana industri panahan dapat terus berkembang dan menghadapi tantangan juga peluang yang berbeda dalam mengelola penjualan. Maka penulis tertarik dengan penelitian ini dengan mengambil judul penelitian “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Kredit Terhadap Upaya Pengendalian Internal Pada Produsen Panahan CV. Alvo Archery”.



## 1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang mendasari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana implementasi sistem informasi penjualan secara tunai di CV. Alvo Archery?

2. Bagaimana implementasi sistem akuntansi penjualan secara kredit di CV. Alvo Archery?
3. Bagaimana pengendalian internal penjualan pada CV. Alvo archery dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit?

### 1.3 Batasan Masalah

Penulis membatasi lingkup permasalahan mengingat adanya keterbatasan peneliti dalam waktu maka peneliti memberikan batasan masalah seperti:

1. Objek penelitian ini adalah perusahaan UMKM yaitu CV. Alvo archery
2. Penelitian dilakukan khususnya pada fungsi penjualan
3. Menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal

### 1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yang didasarkan pada perumusan masalah diatas adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis bagaimana prosedur system informasi akuntansi penjualan dilihat dari penjualan tunai pada CV. Alvo Archery.
2. Untuk menganalisis bagaimana prosedur system informasi akuntansi penjualan dilihat dari penjualan kredit pada CV. Alvo Archery.
3. Untuk menjelaskan pengendalian internal dengan adanya system informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit pada CV. Alvo Archery.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan permasalahan dan tujuan yang telah dijelaskan, maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:



### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis yaitu menjadi sumber pengetahuan di bidang akuntansi yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi, yang spesifiknya berfokus pada bidang akuntansi penjualan. Selain itu diharapkan dapat memberikan pemahaman secara mendalam tentang bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit dalam bidang akuntansi dan pengendalian internal. Kemudian diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

### 2. Manfaat Praktisi

Untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit, membantu penulis dalam mengasah kemampuan analisisnya, terutama dalam memahami hubungan antara sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal, serta dampaknya pada kinerja organisasi. Kemudian diharapkan dapat meningkatkan peluang karir bagi penulis, terutama jika hasil penelitian dapat diterapkan dalam konteks pekerjaan atau industri tertentu.

### 3. Manfaat Kebijakan

Penelitian ini diharapkan akan dapat dijadikan bahan masukan dan informasi tambahan yang dapat dijadikan dasar pertimbangan bagi manajemen perusahaan mengenai penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern sistem penjualan. Dan juga Diharapkan bahwa hasil penelitian ini akan memberikan kontribusi pemikiran yang berharga, terutama dalam konteks akuntansi, dan dapat memberikan solusi untuk mengatasi masalah yang muncul. Khususnya, penelitian ini diharapkan dapat

memberikan bantuan dalam memperbaiki prosedur dalam sistem informasi akuntansi penjualan khususnya di CV. Alvo Archery.

### 1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan untuk menyusun skripsi penelitian kualitatif adalah sebagai berikut:

1. Bagian awal terdiri dari judul halaman, lembar persetujuan, lembar pengesahan, abstrak dan daftar isi.
2. Bagian isi terdiri dari tiga bab, yaitu :

- a. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang penelitian yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi, khususnya sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit beserta pengendalian internal. Bab ini juga menjelaskan alasan dilakukannya penelitian ini serta rumusan masalah, tujuan, manfaat dan sistematika penulisan.



- b. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan landasan teori mengenai sistem informasi akuntansi, sistem informasi akuntansi penjuala, pengendalian internal, penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran.

- c. BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan jenis penelitian, lokasi penelitian. Sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, pengecekan validasi temuan serta tahap-tahap peneltian yang digunakan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan mengenai sistem akuntansi penjualan pada CV. Alvo Archery dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Alvo Archery belum sepenuhnya terkomputerisasi, sehingga jika terjadi kesalahan, perbaikan harus dilakukan secara manual.
2. CV. Alvo Archery menggunakan dua sistem dalam kegiatan operasional penjualannya, yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.
3. Struktur yang telah dibuat untuk pelaksanaan operasional sudah menggambarkan pembagian tugas dan tanggung jawab di setiap bagian, namun belum terlaksana dengan baik dan efektif.
4. Beberapa penumpukan tugas menjadi hambatan dalam kegiatan operasional yang kurang efektif, terutama pada bagian administrasi dan customer service yang merangkap tugas.
5. Dokumen-dokumen tertentu belum diarsipkan oleh bagian administrasi, sehingga banyak dokumen yang terselip dan menyulitkan pencarian data.
6. Catatan akuntansi yang digunakan adalah laporan penjualan yang memiliki fungsi yang sama dengan jurnal penjualan, serta prosedur yang membentuk sistem akuntansi, yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman, dan prosedur penagihan.

#### **5.2 Saran**



Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran sebagai pertimbangan dalam meningkatkan pengendalian internal operasional perusahaan, terutama dalam hal penjualan, yaitu::

1. Melakukan evaluasi secara rutin terhadap sistem dan prosedur penjualan yang ada untuk meningkatkan pengendalian internal.
2. Mengadopsi pemisahan tugas yang jelas untuk setiap bagian fungsi, agar tidak terjadi perangkap tugas, sehingga prosesnya dapat berjalan dengan baik dan efektif.
3. Melakukan pembuatan invoice atau nota dengan lebih teliti, sehingga dapat menghindari penggunaan nota manual yang dilakukan oleh bagian costumer service.
4. Mengadopsi sistem akuntansi berbasis komputerisasi seperti Myob karena Myob ini dapat membantu mengelola aspek mengenai penjualan, termasuk pencatatan untuk pembuatan laporan penjualan, agar laporan tersebut disusun secara sistematis dan akurat. Dengan demikian, kegiatan operasional akan menjadi lebih efektif dan efisien.

Dengan menerapkan saran-saran ini, CV. Alvo Archery dapat meningkatkan pengendalian internalnya dalam kegiatan operasional penjualan, sehingga dapat mencapai kinerja yang lebih baik dan lebih terorganisir.

### 5.3 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini tentu saja masih banyak hal yang jauh dari kata sempurna. Berikut beberapa hal yang menjadi keterbatasan peneliti dalam melakukan penelitian ini antara lain:

1. Keterbatasan Pengetahuan penulis dalam membuat dan menyusun penelitian ini.
2. Kurangnya teori yang dapat memperkaya penelitian ini sendiri.
3. Peneliti hanya berfokus pada siklus penjualan, peneliti tidak membahas siklus produksi dan pembelian yang umumnya berkaitan dengan siklus penjualan.
4. Ukuran perusahaan yang tidak besar sehingga perbaikan yang dilakukan masih terbatas pada jumlah karyawan yang ada.



## DAFTAR PUSTAKA

- Andi Ilham Rahmansyah, D. D. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Internal Terhadap Penjualan (Studi Kasus CV. Anugrah Ps) . *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi* , 42-49.
- Andi Mujahidah, F. T. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Hadji Kalla ( Toyota) Cabang Pinrang . *Jurnal Riset* , 88-100
- Arizki Mohammad Armandes, A. W. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Mendukung Pengendalian Internal Jasa Kepabeanaan Di PT. Pratama Logistic.
- Dasar, K. K. (2011). Sistem informasi akuntansi. *Konsep-konsep Dasar Sistem Informasi Akuntansi*, 3.
- Desy. (2020, September ). *Pengertian Penjualan, Manfaat Dan Jenis-Jenisnya* . Retrieved from Jurnal.id: <https://www.jurnal.id/blog/pengertian-penjualan-manfaat-dan-jenis-jenisnya/>
- Eunika Intan Pala'langan, d. P. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata. *Jurnal Riset Ekonomi*, 824-834.
- Ilham Firmansyah, U. P. (2020). Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk) *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan* , 1-8.
- Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern ( Studi Kasus PT. Putra Indo Cahaya Batam) . *Jurnal Akuntansi* , 1-16.
- Kalumata, Novita, Grace B. Nangoi, and Robert Lambey. 2017. “Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada Pt. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado.” *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi* 12(2): 1205–15.
- Kasmir. 2012. “Pengertian Bank Menurut Para Ahli.” *Elibrary.Unikom.Ac.Id*: 3. [https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3317/8/Bab 2.pdf](https://elibrary.unikom.ac.id/id/eprint/3317/8/Bab%202.pdf).
- Kojongian, M K et al. 2022. “Kasih Kanonang Dalam Menghadapi New Normal Marketing Mix Effectiveness And Efficiency On Bukit Kasih. *Jurnal EMBA* Vol . 10 No . 4 Desember 2022 , Hal . 1966-1975.” 10(4): 1966–75.
- Krisnawati, Any. 2013. “DAN PENERIMAAN KAS ( Studi Pada Penjualan Speedy

- PT . Telekomunikasi Indonesia , Tbk Kandatel Malang ).” *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas* 1(1).  
[file:///C:/Users/Ananda\\_Marifah/Downloads/jurnal\\_TA/71605-ID-analisis-sistem-informasi-akuntansi-penj.pdf](file:///C:/Users/Ananda_Marifah/Downloads/jurnal_TA/71605-ID-analisis-sistem-informasi-akuntansi-penj.pdf).
- Krisnawati, E. S. (2017). *Fungsi Pengendalian Internal Bagi Suatu Organisasi* . Retrieved from <http://www.djkn.kemenkeu.go.id>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Menejemen Pemasaran*. Penerbit: Erlangga. Jakarta.
- Kotler, P. (2023). *Pengertian Produk: Jenis, Tingkatan dan Konsep Produksi*. Retrieved from accurate.id: <https://accurate.id/bisnis-ukm/pengertian-produk>.
- Kualitatif, Sugiyono. (2012). “Sugiyono Kualitatif.” : 224.
- Lestari, P. R. (2017). perkembangan instrumen pembayaran non tunai dalam menyumbang pertumbuhan ekonomi di indonesia. *jurnal ilmiah*, 13
- Listyorini, T. (2012). Analisis Sistem Penjualan Online Pada Perusahaan Garment Di Semarang . *Jurnal Teknik Industri, Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 1-6.
- Maros, Hikmah, and Sarah Juniar. 2016. “Sistem Informasi Akuntansi.” : 1–23.
- Maruta, H. (2016). Pengendalian Internal Dalam Sistem Informasi Akuntansi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* , 16-28
- Masola, T. V. T. (2009). Sistem Informasi–Akuntansi.
- Mayangsari, S. (2015, September). *Pengendalian Pengendalian Internal* . Retrieved from Binus University School Of Accounting : <https://accounting.binus.ac.id>
- Muhson, A. (2006). Teknik analisis kuantitatif. *Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta*, 183-196.
- Mulyadi, (2001). “Sistem Akuntansi Dan Penjualan Kredit.” : 5–11.
- Mulyadi, M. (2012). Riset desain dalam metodologi penelitian. *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media*, 16(1), 71-80.
- Murniati, N. K. (2013). Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Pada PD. Hikmah Jaya Jakarta Barat. *Jurnal Sistem Informasi* , 1-17.



- Nadira, Qara. (2015). “Analisis Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Pada Perum Bulog Divre Sumut.”
- Nainggolan, A. (2018). Kajian Koseptual Tentang Evaluasi Pengendalian Internal Perusahaan . *Jurnal Manajemen* , 144-152



- Naranjo, Jose et al. (2016). *Jurnal Algoritma* 12(1): 579–87.  
<http://jurtek.akprind.ac.id/bib/rancang-bangun-website-penyedia-layanan-weblog>.
- Nufus, Khayatun (2018). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan. *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*,
- Nur Diana Kholidah, D. W. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal . *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi* , 6-9.
- Pala'langan, E, D P Saerang, and H Gamaliel. (2020). “Analysis of Accounting Information System Sales At Pt. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun
- Puspitasari, D. (2008). *Penjualan* . Retrieved from Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan : <https://scholar.google.co.id>
- Rachmat, R. A. H., Putra, I. G. S., & Halilah, I. (2017). Audit Internal dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan. *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, 3(3), 1-11.
- Rifaldi, M. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Sebagai Alat Pengendalian Internal . *Jurnal Akuntansi* , 125-137.
- Rizky Riza Fauzi, I. S. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai. *Jurnal Ilmu Akuntansi Mulawarman*.
- Silalahi, U. (1999). Metode dan Metodologi Penelitian.
- Sutrisno. (2005). sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Sampurna Kuningan Junawa. 72.
- SUNYOTO, Danang. Dasar-dasar Manajemen Pemasaran, konsep, strategi, dan kasus. 2014.
- Yos, F. D. (2009). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Gendish Mitra Kinarya . *Jurnal Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma* , 3-4.

