

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK PALCOMTECH**

**LAPORAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
ATAS PENJUALAN *SPAREPART* PADA  
PT BHAKTI IDOLA TAMA**



**Diajukan Oleh :  
GRASELLA DEA DAMARA  
041180023**

**Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat  
Mencapai Gelar Ahli Madya**

**PALEMBANG  
2021**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK PALCOMTECH**

---

**HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING LAPORAN TUGAS AKHIR**

**NAMA** : **GRASELLA DEA DAMARA**

**NOMOR POKOK** : **041180023**

**PROGRAM STUDI** : **D3 AKUNTANSI**

**JENJANG PENDIDIKAN** : **DIPLOMA TIGA (D3)**

**JUDUL** : **ANALISIS SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI ATAS PENJUALAN  
SPAREPART PADA PT BHAKTI IDOLA  
TAMA**

**Tanggal : 25 Mei 2021**  
**Pembimbing**

**Mengetahui,**  
**Direktur**

**Mutiara Lusiana Annisa, S.E., M.Si.**  
**NIDN : 0225128802**

**Benedictus Effendi, S.T.,M.T.**  
**NIP : 09.PCT.13**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
POLITEKNIK PALCOMTECH**

---

**HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI LAPORAN TUGAS AKHIR**

**NAMA** : GRASELLA DEA DAMARA

**NOMOR POKOK** : 041180023

**PROGRAM STUDI** : D3 AKUNTANSI

**JENJANG PENDIDIKAN** : DIPLOMA TIGA (D3)

**JUDUL** : ANALISIS SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI ATAS PENJUALAN  
*SPAREPART* PADA PT BHAKTI IDOLA  
TAMA

**Tanggal : 25 Mei 2021**  
**Penguji 1**

**Tanggal : 25 Mei 2021**  
**Penguji 2**

**Dr. Febrianty, S.E., M.Si.**  
**NIDN : 0013028001**

**Hendra Hadiwijaya, S.E., M.Si.**  
**NIDN : 0229108302**

**Menyetujui,**  
**Direktur**

**Benedictus Effendi, S.T., M.T.**  
**NIP : 09.PCT.13**

## **HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN**

Motto :

“Ia yang mengerjakan lebih dari apa yang dibayar pada suatu saat akan dibayar lebih dari apa yang ia kerjakan” – Napoleon Hill

“Sebuah permata tidak akan dapat dipoles tanpa gesekan, demikian juga seseorang tidak akan menjadi sukses tanpa tantangan” – Peribahasa Cina

“Kembangkan sikap untuk selalu menjadi lebih baik. Membuat perbedaan yang kecil dalam tindakan akan menghasilkan perbedaan yang besar dalam hasil yang diperoleh” – Brian Tracy

Persembahan :

1. Orang tua yang selalu memberikan doa dan dukungan hingga akhir.
2. Saudara yang selalu memberikan bantuan dan semangat.
3. Keluarga besar yang telah memberikan semangat dan doa.
4. Sahabat yang telah memberikan banyak bantuan dan dukungan.
5. Teman-teman juga yang memberikan doa.
6. Dosen Pembimbing Ibu Mutiara Lusiana Annisa, S.E., M.Si.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan bimbingan yang telah diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul **“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS PENJUALAN SPAREPART PADA PT BHAKTI IDOLA TAMA”**. Laporan ini terbagi dalam 5 bab, terdiri dari Bab I Pendahuluan, Bab II Tinjauan Pustaka, Bab III Metode Penelitian, Bab IV Hasil dan Pembahasan, Bab V Penutup.

Adapun selama penulisan dan penyusunan laporan LTA ini, penulis mendapat banyak bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, khususnya pihak perusahaan PT Bhakti Idola Tama yang telah memberikan kesempatan untuk menjalankan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, sudah menjadi kewajiban bagi penulis untuk mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak tersebut, yaitu kepada:

1. Bapak Benedictus Effendi, S.T., M.T., selaku Direktur Politeknik Palcomtech.
2. Ibu Rizki Fitri Amalia S.E., M.Si, Ak., CTP., selaku Ketua Program Studi Akuntansi.
3. Ibu Mutiara Lusiana Annisa, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing.
4. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang telah memberikan banyak dukungan, doa serta semangat.
5. Teman dan Sahabat yang terkasih sudah banyak memberikan bantuan serta dukungan agar dapat menyelesaikan laporan dengan baik.

6. Seluruh karyawan dari pihak perusahaan yang telah banyak membantu dalam penyelesaian laporan ini.
7. Semua pihak yang telah banyak membantu dan memberikan dukungandalam penyelesaian laporan ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu

Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis telah berusaha menyusun laporan ini dengan sebaik-baiknya. Namun, penulis menyadari masih terdapat banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, kritik dan saran diharapkan oleh penulis, untuk dapat membantu ke arah penyempurnaan laporan ini. Penulis juga berharap semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Palembang, April 2021

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I     PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	5
1.3 Batasan Masalah .....	6
1.4 Tujuan Penelitian .....	6
1.5 Manfaat Penelitian .....	6
1.6 Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi .....	10
2.1.4 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi .....	10
2.1.5 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.1.6 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Bagi Organisasi .....	12
2.1.7 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan .....	13
2.1.8 Pengertian Penjualan .....	15
2.1.9 Dokumen-Dokumen Penjualan .....	15
2.1.10 Pengertian Prosedur.....	17
2.2 Penelitian Terdahulu .....	17

2.3 Kerangka Pemikiran .....	19
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	21
3.2 Jenis Penelitian.....	21
3.3 Jenis Data .....	21
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	22
3.5 Metode Analisis Data.....	24
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian .....	25
4.1.1 Sejarah Singkat PT. Bhakti Idola Tama .....	25
4.1.2 Visi dan Misi PT. Bhakti Idola Tama .....	27
4.1.3 Struktur Organisasi PT. Bhakti Idola Tama .....	28
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	35
4.2.1 Prosedur Penjualan <i>Sparepart</i> .....	35
4.2.2 Dokumen Yang Digunakan .....	37
4.2.3 Rekomendasi Prosedur Penjualan <i>Sparepart</i> .....	39
4.3 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan .....	41
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	44
5.2 Saran .....	44
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>xiii</b>
<b>HALAMANA LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran .....	20
Gambar 4.1.	Logo Merk Miyako.....	26
Gambar 4.2.	Logo Merk Shimizu.....	26
Gambar 4.3.	Logo Merk Rinnai .....	27
Gambar 4.4.	Struktur Organisasi Divisi Service .....	29
Gambar 4.5.	Struktur Organisasi Divisi Keuangan.....	34
Gambar 4.6.	<i>Flowchart</i> Prosedur Penjualan <i>Sparepart</i> .....	35
Gambar 4.7.	Faktur Penjualan .....	37
Gambar 4.8.	Laporan Penjualan .....	38
Gambar 4.9.	Rekomendasi <i>Flowchart</i> Prosedur Penjualan <i>Sparepart</i> .....	39

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Lampiran 1. *Form* Topik dan Judul (*Fotocopy*)
2. Lampiran 2. Surat Balasan dari Perusahaan (*Fotocopy*)
3. Lampiran 3. *Form* Konsultasi (*Fotocopy*)
4. Lampiran 4. Surat Pernyataan (*Fotocopy*)
5. Lampiran 5. *Form* Revisi Ujian Pra Sidang (*Fotocopy*)
6. Lampiran 6. *Form* Revisi Ujian Kompre (Asli)

## **ABSTRACT**

GRASELLA DEA DAMARA. *Analysis Of Sales Accounting Information System at PT Bhakti Idola Tama.*

*The problem of this research is how the sales accounting information system applies to PT Bhakti Idola Tama. This research is only limited to the scope of the accounting information system of spare parts sales procedures and the documents used for spare parts sales. The purpose of this study was to find out how the accounting information system related to cash sales transactions at PT Bhakti Idola Tama and what documents were related to these sales activities. The research approach that will be used in this study is qualitative data, with data collection techniques used, namely observation, interviews, and documentation. Based on the analysis and discussion of the sales information system at PT Bhakti Idola Tama, the information system owned by the company is quite good, but there are some weaknesses. The sales procedure contained in the company has a few drawbacks, namely the cancellation of the sales invoice due to not being able to lower the spare part goods before typing the sales invoice first in sales activities, so it cannot match the goods that consumers want to buy and there are also differences in language or designations for spare parts. The suggestion that the author wants to give to PT Bhakti Idola Tama is to improve sales procedures by being able to lower the goods first so that invoices do not cancel and the serial number on the sales invoice should be made automatically to make it easier.*

**Keywords :** *Accounting Information System, Cash Sales Procedure*

## **ABSTRAK**

GRASELLA DEA DAMARA. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Pada PT Bhakti Idola Tama.

Masalah dari penelitian ini adalah bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang berlaku pada PT Bhakti Idola Tama. Penelitian ini hanya terbatas pada lingkup sistem informasi akuntansi prosedur penjualan *sparepart* beserta dokumen yang digunakan untuk penjualan *sparepart*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi yang berkaitan dengan transaksi penjualan tunai pada PT Bhakti Idola Tama serta dokumen apa saja yang terkait dalam kegiatan penjualan tersebut. Pendekatan penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, dengan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan analisis dan pembahasan mengenai sistem informasi penjualan pada PT Bhakti Idola Tama, sistem informasi yang dimiliki oleh perusahaan sudah cukup baik, namun terdapat beberapa kelemahan. Prosedur penjualan yang terdapat pada perusahaan memiliki sedikit kekurangan yaitu terjadinya pembatalan faktur penjualan dikarenakan tidak dapat menurunkan barang *sparepart* sebelum melakukan pengetikan faktur penjualan terlebih dahulu dalam kegiatan penjualan, sehingga tidak dapat mencocokkan barang yang ingin dibeli konsumen dan juga terdapat perbedaan bahasa atau sebutan untuk *sparepart*. Saran yang ingin diberikan penulis kepada PT Bhakti Idola Tama sebaiknya memperbaiki prosedur penjualan dengan dapat menurunkan terlebih dahulu barang supaya tidak terjadinya pembatalan faktur serta nomor urut pada faktur penjualan sebaiknya dibuat secara otomatis agar lebih mudah.

**Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Prosedur Penjualan Tunai**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Sistem informasi merupakan sistem yang menyediakan informasi untuk manajemen dalam mengambil keputusan dan juga untuk menjalankan operasional perusahaan. Menurut Mulyanto dalam (Kuswara, H., & Kusmana, 2017) “Sistem Informasi adalah suatu sistem yang terdiri dari kumpulan komponen sistem, yaitu *software*, *hardware* dan *brainware* yang memproses informasi menjadi sebuah *output* yang berguna untuk mencapai suatu tujuan tertentu dalam suatu organisasi”. Adapun jenis-jenis sistem informasi salah satunya adalah Sistem Informasi Akuntansi.

Menurut (Mulyadi, 2016c) “Sistem Informasi Akuntansi merupakan organisasi formulir, tulisan serta keterangan yang diselenggarakan sedemikian rupa guna mengadakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam rangka memberikan kemudahan pengelolaan organisasi”. Termasuk di dalamnya adalah komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya dan laporan yang terkoordinasi secara erat. Kemudian didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen. Dari sini dapat disimpulkan, bahwa Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang terdiri dari berbagai formulir, catatan dan laporan yang telah disusun dan

menghasilkan suatu informasi keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Adapun terdapat jenis-jenis didalam SIA, seperti Penjualan.

Menurut (Abdullah, 2016) “Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran”. Penjualan yang terjadi dapat menimbulkan laba pada pihak yang menjualnya. Ketika perusahaan mengalami banyak penjualan maka perusahaan akan menerima laba. Semakin tinggi angka penjualan maka semakin tinggi juga laba yang diterima. Sebaliknya sedikit penjualan yang terjadi maka sedikit juga laba yang diterima. Perusahaan selalu mempunyai banyak cara untuk meningkatkan penjualan. Ketika penjualan berkurang pasti perusahaan akan dapat mengalami kerugian. Karena dengan laba dari penjualan yang sedikit tidak akan dapat menghidupkan atau menjalankan perusahaan tersebut dengan lancar. Salah satu contoh perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan/perdagangan adalah PT. Bhakti Idola Tama.

PT. Bhakti Idola Tama merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang Perdagangan (khususnya barang-barang peralatan dapur), jasa, *industry* dan pengangkutan yang bertempat di Jakarta Barat, kegiatan usaha BHAKTI telah dimulai sejak tahun 1999 sesuai dengan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 6 tanggal 9 November 1998 yang dibuat dihadapan Ny. Masneri,SH Notaris di Jakarta yang telah memperoleh pengesahan Menteri Kehakiman RI no. C-12055 HT.01.01 TH.99 tanggal 30 Juni 1999 dan telah didaftarkan dalam daftar perusahaan no.

000215119693 tanggal 28 Desember 1999. Produk yang diperdagangkan oleh Bhakti diantaranya ialah Miyako, Shimizu, Rinnai. Setiap kategori produk terbagi atas fungsinya masing-masing dan diproduksi sesuai dengan Standar Nasional Indonesia. Selain menjual sebuah produk, Bhakti juga menyediakan penjualan *sparepart* dan membuka jasa *service* atas produk tersebut.

Ditemukan adanya kegiatan atau aktivitas perusahaan PT Bhakti Idola Tama yang berpotensi dapat menghambat kelancaran aktivitas dalam penjualan *sparepart*, yaitu: tidak dapat menurunkan barang *sparepart* sebelum melakukan pengetikan faktur penjualan terlebih dahulu dalam kegiatan penjualan, sehingga tidak dapat mencocokkan barang yang ingin dibeli konsumen.

Pada penelitian penelitian (Prasetyati et al., 2015) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan”. Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan belum baik, karena SDM yang ada belum sesuai dengan yang dibutuhkan.

Pada penelitian (Melinda, 2017) dengan judul “Analisis Informasi Akuntansi Penjualan *Spare Part* pada PT. Top Cars Indonesia Cabang Palembang”. Hasil analisis yang dilakukan dapat disimpulkan PT. Top Cars Indonesia cabang Palembang belum cukup baik, dapat dilihat pada

penjualan Tunai perusahaan tidak memisahkan antara fungsi gudang dan fungsi pengiriman. Dalam pembuatan faktur penjualan sering tidak dibuat sesuai dengan nomor urut yang tercetak, hal ini akan berdampak adanya penyalahgunaan atau tindakan kecurangan terhadap formulir tersebut yang akan mengakibatkan selisih *stock sparepart* dan pendapatan pada perusahaan. Tidak adanya *Standard Operating Procedure* (SOP) yang tertulis sebagai bukti penguat sehingga sering terjadinya kelalaian dalam penjualan *sparepart* dan bisa berpotensi adanya kecurangan yang terjadi di dalam aktivitas penjualan *sparepart*.

Pada penelitian (Pala et al., 2020) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata.” Hasil analisis yang didapat adalah sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori berdasarkan unsur sistem pengendalian internal. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi pada penjualan *sparepart*, yaitu pada bagian penjualan, bagian gudang, dan bagian pengiriman yang dilakukan oleh satu orang yaitu part admin namun hal tersebut tidak menghambat jalannya kinerja perusahaan.

Pada Penelitian (Kalumata et al., 2017) dengan judul “Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi penerapan pengendalian

internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas cukup memadai dan pengendalian internal yang baik.

Pada penelitian (Andi Mujahidah, 2016) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis peranan sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat yaitu sistem informasi akuntansi di PT Hadji Kalla Cabang Pinrang sudah berjalan dengan baik.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis mengambil judul **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan *Sparepart* Pada PT Bhakti Idola Tama”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Dalam rangka menganalisis penjualan *sparepart* sesuai dengan aktivitas perusahaan, maka dapat dirumuskan masalah, yaitu Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi terhadap prosedur penjualan *sparepart* pada PT Bhakti Idola Tama dan dokumen apa saja yang digunakan?

### **1.3 Batasan Masalah**

Penelitian ini hanya terbatas pada lingkup Sistem Informasi Akuntansi Prosedur Penjualan *Sparepart* beserta dokumen yang digunakan untuk penjualan *sparepart* pada PT Bhakti Idola Tama.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah dapat mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi prosedur penjualan pada PT Bhakti Idola Tama serta dokumen apa saja yang terkait dalam kegiatan penjualan tersebut.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

#### **1. Bagi Penulis**

Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi yang digunakan perusahaan dan memberikan pengalaman pada dunia kerja.

#### **2. Bagi Perusahaan**

Dapat memperoleh tenaga kerja sesuai yang dibutuhkan dan dapat menjalin kerjasama dengan pihak Politeknik Palcomtech.

#### **3. Bagi Akademik**

Dapat berkerjasama dengan perusahaan, dan dapat dijadikan referensi penelitian untuk dimasa yang akan mendatang.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan pada LTA ini adalah :

### **BAB I. PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II. TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini memuat landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

### **BAB III. METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan mengenai lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data serta definisi operasional variabel penelitian.

### **BAB IV. HASIL DAN BAHASAN**

Bab ini membahas mengenai data penelitian perusahaan (deskripsi perusahaan/organisasi), hasil pengujian yang akan diolah menjadi suatu pembahasan.

### **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi kesimpulan dari uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya dan juga terdapat saran yang diharapkan dapat berguna bagi penelitian.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

###### **1. Definisi Sistem**

Menurut (Mulyadi, 2016a), Sistem adalah “suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan”. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan kumpulan dari komponen yang saling berkaitan satu sama lain untuk mencapai tujuan dalam melaksanakan suatu kegiatan pokok perusahaan.

###### **2. Definisi Informasi**

Pengertian menurut (Krismaji, 2015) Sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, dan mengolah serta menyimpan data, dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

### **3. Definisi Akuntansi**

Menurut (Surwadjono, 2015) menyatakan bahwa : Akuntansi dapat didefinisikan sebagai seperangkat yang mempelajari perekayasaan penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif unit-unit organisasi dalam suatu lingkungan negara tertentu dan cara penyampaian (pelaporan) informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan ekonomik.

Jadi Menurut (Mulyadi, 2016c) “Sistem Informasi Akuntansi merupakan organisasi formulir, tulisan serta keterangan yang diselaraskan sedemikian rupa guna mengadakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam rangka memberikan kemudahan pengelolaan organisasi”.

#### **2.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut (Azhar Susanto, 2013) sistem informasi akuntansi dibangun dengan tujuan utama yaitu untuk mengolah data akuntansi yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi akuntansi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai untuk mengurangi resiko saat mengambil keputusan.

### **2.1.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut (Romney dan Steinbart, 2014) yang diterjemahkan oleh Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, ada enam komponen dari SIA yaitu sebagai berikut:

1. Orang yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan , memproses, dan menyimpan data.
3. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk mengolah data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, meliputi computer, perangkat periferal, dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam SIA.
6. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data SIA.

### **2.1.4 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Adapun fungsi sistem informasi akuntansi menurut (Azhar Susanto, 2013) yang sangat erat hubungannya satu sama lain yaitu:

1. Mendukung aktivitas perusahaan sehari-hari Suatu perusahaan agar dapat tetap eksis perusahaan tersebut harus terus beroperasi dengan melakukan sejumlah aktivitas bisnis yang peristiwanya disebut sebagai transaksi seperti melakukan pembelian, penyimpanan, proses produksi dan penjualan.

2. Mendukung proses pengambilan keputusan Tujuan yang sama pentingnya dari SIA adalah untuk memberi informasi yang diperlukan dalam proses pengambilan keputusan. Keputusan harus dibuat dalam kaitannya dengan perencanaan dan pengendalian aktivitas perusahaan.
3. Membantu pengelola perusahaan dalam memenuhi tanggung jawabnya kepada pihak eksternal. Setiap perusahaan harus memenuhi tanggung jawab hukum. Salah satu tanggung jawab penting adalah keharusannya memberi informasi kepada pemakai yang berada diluar perusahaan atau stakeholder yang meliputi pemasok, pelanggan, pemegang saham, kreditor, investor besar, serikat kerja, analis keuangan, asosiasi industry, atau bahkan public secara umum.

#### **2.1.5 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi**

Manfaat Sistem Informasi Akuntansi berikut ini terdapat beberapa manfaat sistem akuntansi, antara lain:

1. Menyediakan informasi yang akurat dan tepat sehingga berdampak pada kemajuan perusahaan.
2. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produksi produk atau jasa yang dihasilkan.
3. Meningkatkan efisiensi kinerja bisnis, baik itu pada bagian keuangan dan bagian lainnya.

4. Meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan.
5. Meningkatkan *sharing knowledge*.

### **2.1.6 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Bagi Organisasi**

Sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dapat melakukan hal ini dengan cara :

1. Memperbaiki kualitas serta mengurangi biaya untuk menghasilkan produk maupun jasa

Sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dapat memberikan informasi apabila terjadi proses produksi yang kurang baik atau tidak sesuai dengan standar yang ditetapkan, sehingga dapat segera diperbaiki. Hal ini tentu akan mengurangi biaya untuk perbaikan dan jumlah yang lebih besar.

2. Memperbaiki efisiensi

Sistem akuntansi yang dirancang dengan baik dapat membantu memperbaiki efisiensi jalannya suatu proses dengan memberikan informasi yang tepat waktu.

3. Memperbaiki pengambilan keputusan

Sistem informasi akuntansi dapat memperbaiki pengambilan keputusan dengan memberikan informasi yang tepat waktu.

4. Berbagai pengetahuan

Sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dapat mempermudah proses berbagai pengetahuan dan keahlian,

yang selanjutnya dapat memperbaiki proses operasi perusahaan dan bahkan memberikan keunggulan yang kompetitif

### **2.1.7 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pembeli dan perusahaan mempunyai hak untuk menagih pembayaran barang/jasa tersebut. Penjelasan Mulyadi dapat menerangkan bahwa proses meliputi banyak pihak. Ketika penjualan kredit tentu perusahaan timbul piutang. Dalam piutang perlu adanya penagihan, dan kontrol yang baik. Oleh karena itu dalam proses sistem akuntansi penjualan memerlukan ketelitian yang baik, (Mulyadi, 2016b).

Adapun menurut (Mulyadi, 2016b) fungsi-fungsi meliputi sistem informasi akuntansi penjualan :

1. Fungsi Penjualan, fungsi ini berperan dalam proses awal penjualan. Menerima data pemesanan oleh pembeli yang meliputi spesifikasi barang yang dipesan. Fungsi ini juga meminta pada otorisasi kredit untuk menentukan tanggal pengiriman barang dan dari gudang mana pengiriman barang tersebut.
2. Fungsi Kas, fungsi kas sebagai bagian untuk menerima pembayaran pesanan oleh pembeli. Baik penjualan tunai

maupun penjualan kredit. Fungsi kas melakukan penyetoran uang perusahaan kepada pihak pusat.

3. Fungsi Kredit, fungsi kredit meliputi proses pengecekan bahwa calon kredit mempunyai status kreditor yang baik. Melakukan survei kepada pembeli kredit sampai kepada pengiriman barang yang dibeli. Pemberian kredit harus sesuai dengan standar yang dipakai oleh setiap masing-masing perusahaan Fungsi kredit bertanggung jawab atas calon penerima kredit.
4. Fungsi Gudang, fungsi gudang bertanggung jawab menyiapkan barang sesuai dengan pesanan oleh pembeli. Ketika barang sudah siap bagian gudang menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman. Fungsi gudang juga bertanggung jawab terhadap stok barang yang ada.
5. Fungsi Pengiriman, fungsi pengiriman menerima barang yang sudah siap dari fungsi gudang dan akan melakukan pengiriman kepada pihak pembeli. Ketika pembeli menerima barang, pihak pengiriman harus meminta tanda tangan yang menyatakan bahwa barang tersebut telah diterima dari pihak pembeli.
6. Fungsi Akuntansi, fungsi akuntansi bekerja mencatat semua proses penjualan, dari pemesanan sampai kepada pembayaran dan pengiriman barang. Fungsi ini melakukan pencatatan

penjualan, pencatatan penerimaan kas, pencatatan timbulnya piutang pada penjualan kredit dan membuat laporan setiap akhir periode.

### **2.1.8 Pengertian Penjualan**

Menurut (Abdullah, 2016) Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

### **2.1.9 Dokumen-Dokumen Penjualan**

Menurut (Mulyadi, 2016b) dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penerimaan kas dari penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Faktur penjualan tunai, dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.
2. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*), dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang di catat dalam jurnal penjualan.

3. *Credit Card Sale Slip*, dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit.
4. *Bill of Lading*, dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan 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. Tembusan faktur penjualan COD diserahkan kepada pelanggan melalui bagian angkutan perusahaan, kantor pos, atau perusahaan angkutan umum dan dimintakan tanda tangan penerimaan barang dari pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang oleh pelanggan. Tembusan faktur penjualan COD digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.
6. Bukti setor bank, dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank, bersamaan dengan penyetoran kas dari hasil penjualan tunai ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali dari 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 pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

7. Rekap beban pokok penjualan, dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode (misalnya satu bulan).

#### **2.1.10 Pengertian Prosedur**

Menurut (Mulyadi, 2016b) “Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang”.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Berdasarkan referensi dari (Prasetyati et al., 2015) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan”. Metode yang dipakai dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan belum baik, karena SDM yang ada belum sesuai dengan yang dibutuhkan.

Berdasarkan referensi dari (Melinda, 2017) dengan judul “Analisis Informasi Akuntansi Penjualan *Spare Part* pada PT. Top Cars Indonesia Cabang Palembang”. Hasil analisis yang dilakukan dapat disimpulkan PT. Top Cars Indonesia cabang Palembang belum cukup baik, dapat dilihat pada penjualan Tunai perusahaan tidak memisahkan antara fungsi gudang dan fungsi pengiriman. Serta penjualan kredit perusahaan mempunyai internal control yang. Dalam pembuatan faktur penjualan sering tidak dibuat sesuai dengan nomor urut yang tercetak, hal ini akan berdampak adanya penyalahgunaan atau tindakan kecurangan terhadap formulir tersebut yang akan mengakibatkan selisih *stock sparepart* dan pendapatan pada perusahaan. Tidak adanya *Standard Operating Procedure* (SOP) yang tertulis sebagai bukti penguat sehingga sering terjadinya kelalaian dalam penjualan *sparepart* dan bisa berpotensi adanya kecurangan yang terjadi di dalam aktivitas penjualan *sparepart*.

Berdasarkan referensi dari (Pala et al., 2020) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata”. Hasil analisis yang didapat adalah sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori berdasarkan unsur sistem pengendalian internal. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi pada penjualan *sparepart*, yaitu pada bagian penjualan, bagian

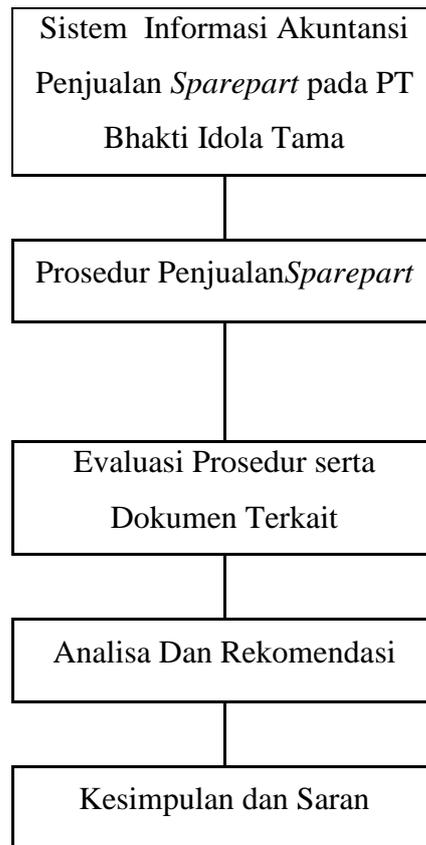
gudang, dan bagian pengiriman yang dilakukan oleh satu orang yaitu part admin namun hal tersebut tidak menghambat jalannya kinerja perusahaan.

Berdasarkan referensi (Kalumata et al., 2017) dengan judul “Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi penerapan pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas cukup memadai dan pengendalian internal yang baik.

Berdasarkan referensi (Andi Mujahidah, 2016) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla Cabang Pinrang”. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis peranan sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PT Hadji Kalla Cabang Pinrang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat yaitu sistem informasi akuntansi di PT Hadji Kalla Cabang Pinrang sudah berjalan dengan baik.

### **2.3 Kerangka Pemikiran**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur penjualan *sparepart* pada PT Bhakti Idola Tama agar prosedur dapat berjalan dengan baik dan tidak ada masalah dalam prosedur penjualan. Kerangka pemikiran tersebut disajikan dalam gambar 2.1 sebagai berikut :



**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Bhakti Idola Tama yang berada di Jalan Perintis Kemerdekaan No. 1251 C-D, RT. 016 RW. 005 Kel. Kuto Batu, Kec. Ilir Timur III, Palembang 30111. Waktu penelitian dilaksanakan selama 1 bulan pada tanggal 01 Maret sampai dengan 03 April 2021.

#### **3.2 Jenis Penelitian**

Pendekatan penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data Kualitatif adalah data yang mencakup hampir semua data non-numerik yang berbentuk kalimat verbal bukan berupa simbol angka atau bilangan. Data ini dapat menggunakan kata-kata untuk menggambarkan fakta dan fenomena yang diamati melalui suatu proses menggunakan teknik analisis dan tidak dapat diperoleh secara langsung. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini berupa data yang terdiri dari prosedur penjualan, dan dokumen pendukung penjualan.

#### **3.3 Jenis Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Menurut (Sugiyono, 2016a) Data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data primer didapatkan melalui kegiatan wawancara dengan subjek penelitian dan dengan observasi atau pengamatan langsung di lapangan. Peneliti akan melakukan wawancara dengan Ibu Uthami Putri sebagai kepala bagian akuntansi dan Bapak M. Riduansyah sebagai kepala bagian gudang *parts*.
2. Menurut (Sugiyono, 2016a) Data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau lewat dokumen. Sumber data sekunder merupakan sumber data pelengkap yang berfungsi melengkapi data yang diperlukan data primer. Data mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, *flowchart* perusahaan, prosedur penjualan serta dokumen-dokumen yang terkait dengan sistem penjualan.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh penelitian, ada beberapa metode mengumpulkan data:

#### **1. Metode Pengamatan**

Pengamatan adalah proses mengamati dan pencatatan secara sistematis, logis, objektif dan rasional mengenai berbagai fenomena, baik dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan

untuk mencapai suatu tujuan (Arifin, 2011). Pada metode ini penulis menggunakan jenis metode pengamatan secara langsung supaya dapat mengetahui bagaimana prosedur penjualan *sparepart* yang berlaku pada perusahaan PT Bhakti Idola Tama, dokumen yang diperlukan, serta cara penginputan faktur penjualan

## **2. Metode Wawancara**

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono, 2016b). Pada metode ini penulis menggunakan jenis wawancara semi-terstruktur kepada Ibu Uthami Putri sebagai kepala bagian akuntansi dan Bapak M. Riduansyah bagian kepala gudang parts dengan maksud agar proses wawancara tidak berjalan kaku dan memperoleh jawaban sesuai dengan kebutuhan atau mungkin dapat menemukan suatu fakta baru. Berdasarkan hasil dari wawancara yang didapat salah satunya mengetahui prosedur penjualan *sparepart* yang di jalani pada perusahaan PT Bhakti Idola Tama.

## **3. Metode Dokumentasi**

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu, bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang

(Sugiyono, 2016b). Dokumentasi yang didapat seperti Faktur Penjualan, Laporan Penjualan.

### 3.5 Metode Analisis Data

(Sugiyono, 2016b) mengatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu dengan mendeskripsikan permasalahan yang ada di dalam PT Bhakti Idola Tama berkaitan dengan Sistem Akuntansi Penjualan *Sparepart*. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membuat prosedur penjualan *sparepart* yang terdapat di PT Bhakti Idola Tama.
2. Melakukan evaluasi terhadap prosedur penjualan *sparepart* dan dokumen yang berkaitan dengan penjualan *sparepart*.
3. Menganalisis prosedur dan dokumen terkait penjualan sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan tunai pada PT Bhakti Idola Tama.
4. Membuat rekomendasi prosedur penjualan *sparepart* pada PT Bhakti Idola Tama.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah Singkat PT. Bhakti Idola Tama**

PT. Bhakti Idola Tama adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang Perdagangan (khususnya barang-barang peralatan dapur), jasa, *industry* dan pengangkutan yang bertempat di Jakarta Barat, kegiatan usaha BHAKTI telah dimulai sejak tahun 1999 sesuai dengan Akta Pendirian Perseroan Terbatas No. 6 tanggal 9 November 1998 yang dibuat dihadapan Ny. Masneri,SH Notaris di Jakarta yang telah memperoleh pengesahan Menteri Kehakiman RI no. C-12055 HT.01.01 TH.99 tanggal 30 Juni 1999 dan telah didaftarkan dalam daftar perusahaan no. 000215119693 tanggal 28 Desember 1999.

Bhakti mempunyai 17 Perusahaan Cabang, Salah satunya ialah PT. Bhakti Idola Tama Palembang yang berlokasi di Jl. Perintis Kemerdekaan Blok C-D No. 1251 RT. 016 RW. 005 Kuto Batu Ilir Timur Tiga Palembang. Produk yang diperdagangkan oleh Bhakti diantaranya ialah Miyako, Shimizu, Rinnai. Setiap kategori produk terbagi atas fungsinya masing-masing dan diproduksi sesuai dengan Standar Nasional Indonesia.

## 1. Miyako



**Gambar 4.1. Logo Merk Miyako**

Merupakan produk peralatan rumah tangga yang diproduksi dengan bahan baku dan kualitas yang baik sesuai dengan standar yang diberlakukan dan telah melalui tes uji coba. Produk yang diproduksi seperti setrika, penanak nasi, kipas angin, blender yang semuanya merupakan kebutuhan rumah tangga.

## 2. Shimizu



**Gambar 4.2. Logo Merk Shimizu**

Merupakan salah satu dari produk PT. Bhakti Idola Tama yang menggunakan nama lain, yang hanya dikhususkan memproduksi pompa air dengan berbagai macam jenis dan kategori sesuai dengan yang masyarakat butuhkan.

### 3. Rinnai



**Gambar 4.3. Logo Merk Rinnai**

PT. Bhakti Idola Tama mendapat lisensi dari Rinnai Jepang untuk memproduksi produk-produk Rinnai dan memasarkannya. Adapun produk yang diproduksi dengan merek ini, seperti kompor gas, penanak nasi, penghangat air (*water heater*), tudung asap (*cooker hood*), dengan berbagai kategori yang dibutuhkan untuk kebutuhan rumah tangga, resto hingga industri.

#### 4.1.2 Visi Dan Misi PT. Bhakti Idola Tama

PT. Bhakti Idola Tama mempunyai Visi Misi sebagai berikut :

##### 1. Visi Perusahaan

Menjadi pemimpin pasar pada perusahaan pemasaran dan distribusi peralatan dan barang-barang elektronik di Indonesia.

##### 2. Misi Perusahaan

Membangun kerjasama dengan dealer dan toko-toko retail di seluruh Indonesia, sehingga masyarakat Indonesia dapat membeli peralatan rumah tangga dan barang-barang

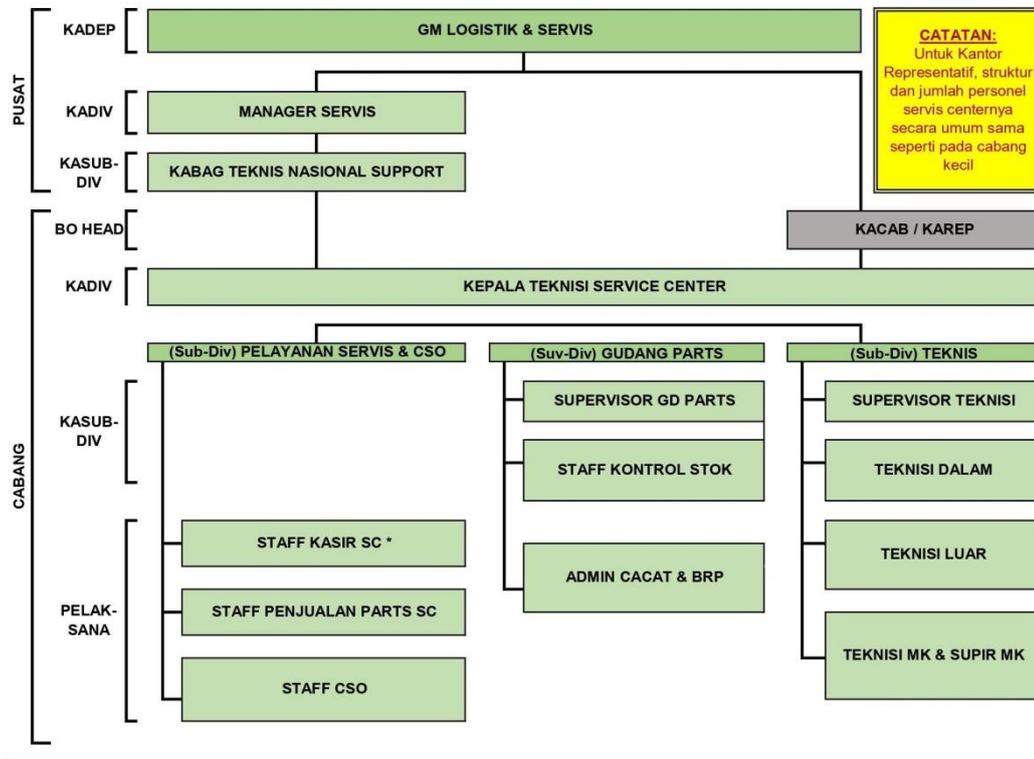
elektronik yang bermutu dan harga yang wajar serta didukung dengan tenaga purna jual yang handal.

#### **4.1.3 Struktur Organisasi PT. Bhakti Idola Tama**

Struktur organisasi perusahaan dapat diartikan sebagai serangkaian hubungan dimana individu-individu didalam suatu organisasi/perusahaan bekerjasama dalam mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi, maka dapat diketahui dengan jelas mengenai pembagian kerja tanggung jawab dan pendelegasian wewenang dari setiap bagian, sehingga dapat memudahkan dalam menyelesaikan tugasnya masing-masing serta menghindari terjadinya pelepasan tanggung jawab. Setiap perusahaan atau organisasi menjalankan fungsi dan tujuan tertentu yang seluruhnya dilakukan oleh para karyawan atau anggotanya. Para karyawan atau anggota tersebut mempunyai tugas dan tanggung jawab tertentu yang terkait satu sama lain dalam upaya mencapai tujuan perusahaan atau organisasi itu sendiri, untuk itu perusahaan atau organisasi perlu mengelompokkan atau memfokuskan para karyawan atau anggotanya menjadi beberapa bagian.

Berikut ini struktur organisasi PT. Bhakti Idola Tama :

**STRUKTUR ORGANISASI DIVISI SERVIS CABANG**



**Gambar 4.4. Struktur Organisasi Divisi Service**

Dari struktur organisasi diatas adanya pembagian Tugas dan Wewenang masing-masing bagian dalam lingkungan PT Bhakti Idola Tama sebagai berikut :

**1. KEPALA TEKNISI SERVICE CENTER**

- a. Melakukan supervisi dan backup pekerjaan bawahannya.
- b. Melakukan pengawasan dan pengecekan secara berkala gudang parts.
- c. Turut serta mendampingi SO bulanan yang dilakukan team Keuangan.
- d. Kontrol pemakaian tool kits dan aset yang ada di service center.
- e. Melayani dan menangani komplain Konsumen.
- f. Kunjungan & Kontrol BASS (Bila ada).
- g. Memeriksa laporan service berkala dan menyampaikannya ke Pusat.

- h. Melakukan pengawasan dan bila diperlukan terjun turut serta dalam pelaksanaan proyek Mishirin.
- i. Menentukan rute servis keliling dan melakukan pengawasan atasnya.
- j. Bertanggung jawab terhadap pemeliharaan dan perawatan mobil servis.

## **2. STAFF KASIR SC**

- a. Melayani Konsumen yang akan melakukan servis.
- b. Pengetikan & Perapihan Nota Servis RS, SL, MK.
- c. Penerimaan pendapatan servis dan parts.
- d. Berkoordinasi dengan Kasir Besar untuk kepentingan kas kecil servis (uang kembalian).
- e. Membuat laporan servis harian (setelah jam *cut-off*).
- f. Setoran pendapatan SC (NS+part) ke Kasir Besar.
- g. Laporan Servis harian ke Akunting.

## **3. STAFF PENJUALAN PARTS SC**

- a. Melayani Konsumen yang membeli parts.
- b. Pengetikan faktur penjualan parts.
- c. Pengetikan BRP (penggantian) parts.
- d. Backup pekerjaan Kasir (bila Kasir tidak masuk).

**4. STAFF CSO**

- a. Melayani Konsumen yang menghubungi via telp dan WA.
- b. Membalas email yang masuk ke DCEA Plynan SC cabang.
- c. Mendataan Kons. yang ingin mendaftar Servis Kunjungan.
- d. *Follow-up* Konsumen menjelang kunjungan servis Teknisi.
- e. Membuat laporan kinerja teknisi atas kunjungan servis khususnya bila ditemukan adanya *fraud* di lapangan.
- f. Cbg Kecil: pekerjaan CSO dirangkap bgn pelayanan servis.

**5. SUPERVISOR GD PARTS**

- a. Melakukan supervisi atas seluruh pekerjaan bawahannya.
- b. Mengecek hasil pekerjaan bawahannya dan backup bawahan.
- c. Melakukan kontrol keluar-masuk stok fisik parts.
- d. Melaksanakan SO harian & mendampingi SO bulanan team keuangan.

**6. STAFF KONTROL STOK**

- a. Potong stok di kartu stok dan Android.
- b. Melaksanakan SO harian *sparepart*.
- c. Pengetikan retur dan BPB teknisi luar.
- d. Request penggantian sparepart.
- e. Request permintaan parts ke Gd Part Utama.
- f. Memeriksa part penggantian untuk bass.
- g. Mengambil dan menyiapkan parts untuk teknisi SC.

**7. ADMIN CACAT & BRP**

- a. Pengetikan retur BPB teknisi luar.
- b. Pengetikan BPB Teknisi luar.
- c. Kontrol atas stok cacat.
- d. Membantu distribusi parts ke Teknisi.
- e. Bantu periksa part penggantian untuk bass.
- f. Bantu request permintaan parts ke Gd Part Utama.

**8. SUPERVISOR TEKNISI**

- a. Melakukan supervisi atas pekerjaan bawahan dan backup bawahan.
- b. Melayani & menangani komplain Konsumen.
- c. Pendelegasian dan supervisi atas pekerjaan harian untuk teknisi SL.
- d. Melakukan pemeriksaan atas seluruh hasil pekerjaan bawahan.
- e. Kontrol pemakaian tool kits dan aset.

**9. TEKNISI DALAM**

- a. Memperbaiki produk konsumen Indoor.
- b. Pelayanan tanya-jawab perbaikan teknis bagi konsumen Indoor.
- c. Mengajukan proses penggantian produk baru konsumen yang rusak.

**10. TEKNISI LUAR**

- a. Melayani kunjungan servis ke rumah konsumen.
- b. Membantu melayani tanya-jawab kons. per telp bila ada di kantor.

- c. Menyelesaikan proses NS SL secara harian.
- d. Bertanggung jawab atas stok parts yang ada di gd. stok Teknisi Luar.

## **11. TEKNISI MK & SUPIR MK**

### **TEKNISI MK**

- a. Memperbaiki produk rusak Sub-Dealer.
- b. Mengantar & membuat administrasi penjual parts ke Sub-Dealer.
- c. Bertanggung jawab atas stok parts yang ada di MK.

### **SUPIR MK**

- a. Menyetir Mobil Keliling.
- b. Bertanggungjawab dalam penggunaan dan perawatan MK.
- c. Membantu Teknisi dalam pelayanan & administratif servis MK.

### **MK Luar Kota:**

- a. Melakukan perbaikan kunjungan Konsumen jika di butuhkan & searah tujuan

## **PROSEDUR BACKUP PADA BAGIAN PELAYANAN SERVIS:**

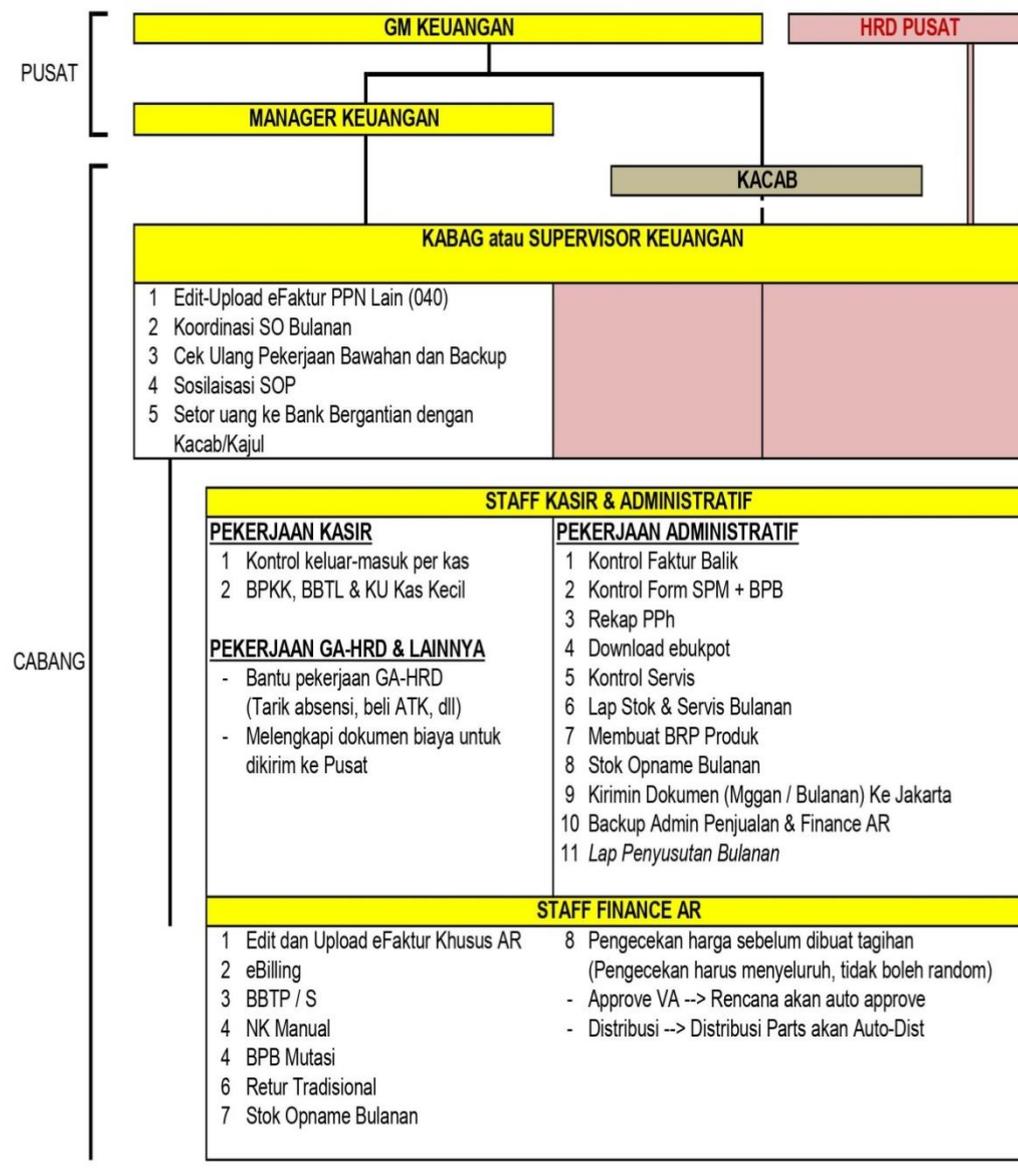
### **-) Bila Staff Kasir SC Tidak Masuk**

Staff Penjualan Parts SC menggantikan pekerjaan Kasir -- 1 Staff  
Kontrol Stok (Dari Team Gd Part) menggantikan pekerjaan staff  
Penjualan Parts SC.

-) **Bila Staff Penjualan Parts SC Tidak Masuk**

1 Staff Kontrol Stok (Dari Team Gd Part) menggantikan pekerjaan staff Penjualan Parts SC.

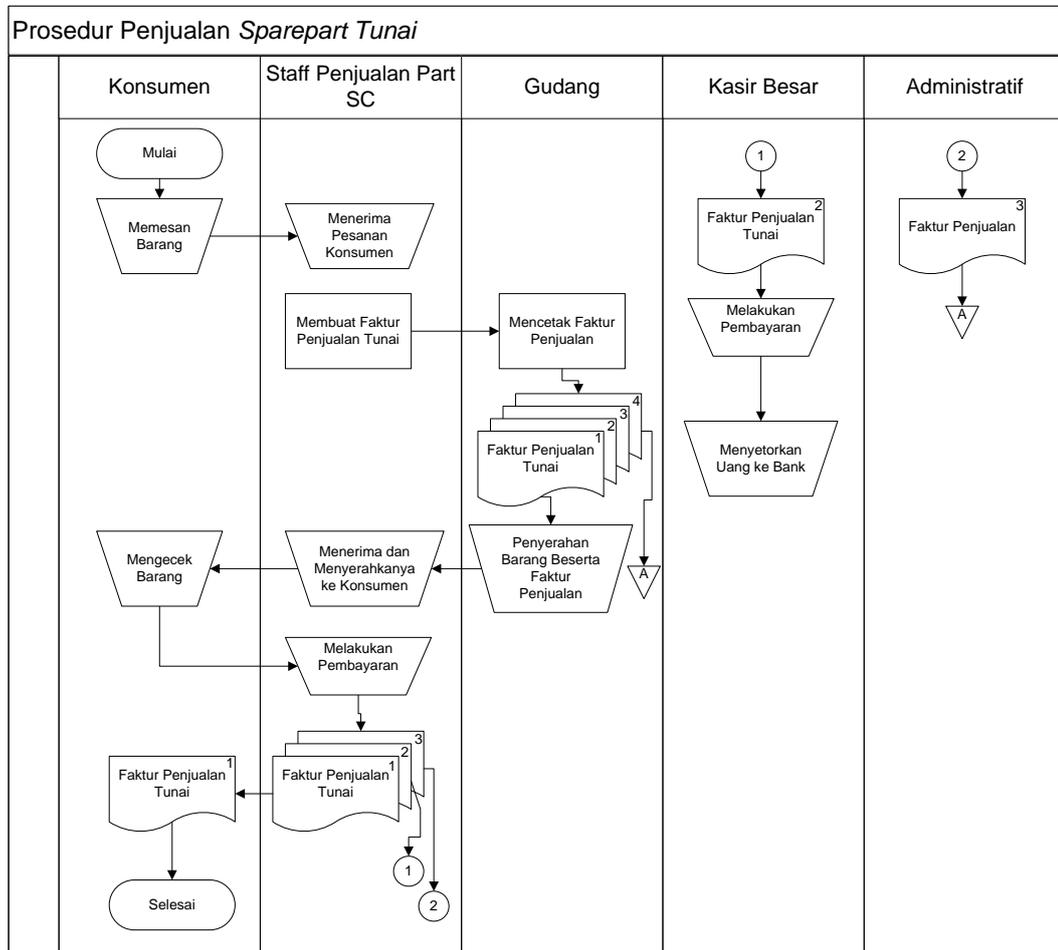
**STRUKTUR ORGANISASI DIVISI KEUANGAN CABANG**



**Gambar 4.5. Struktur Organisasi Divisi Keuangan**

## 4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

### 4.2.1 Prosedur Penjualan *Sparepart*



**Gambar 4.6. Flowchart Prosedur Penjualan *Sparepart***

Prosedur penjualan yang dijalankan PT Bhakti Idola Tama sebagai berikut:

1. Konsumen memesan/mengorder barang yang ingin dibeli.
2. Bagian penjualan menerima pesanan dari konsumen dan melakukan pembuatan faktur penjualan sesuai dengan pesanan yang ingin dibeli oleh konsumen.

3. Faktur penjualan yang telah dibuat dicetak print langsung diterima oleh bagian gudang dan bagian gudang menerima konfirmasi oleh bagian penjualan melalui via telepon.
4. Bagian gudang mempersiapkan barang sesuai dengan faktur penjualan dan mengambil faktur penjualan lembar ke-4 untuk mencatat stok keluar.
5. Kemudian bagian gudang menurunkan barang dan faktur penjualan.
6. Barang yang telah disiapkan diberikan ke bagian penjual.
7. Bagian penjual memberikan kepada konsumen untuk memeriksa barang, apabila ada kemungkinan cacat barang.
8. Setelah barang di cek oleh konsumen dan sesuai dengan yang ingin dibeli, maka langsung melakukan transaksi pembayaran oleh bagian penjual.
9. Setelah melakukan pembayaran, konsumen menerima barang yang telah di beli dan faktur penjualan lembar ke-1 sebagai bukti pembayaran.
10. Bagian penjualan mencetak laporan penjualan dan menyiapkan uang yang sesuai dengan nominal yang ada di laporan.
11. Kemudian memberikan laporan penjualan kepada kasir besar untuk menyetorkan uang hasil penjualan. Kasir besar menerima uang tersebut dan kemudian disetoran ke bank.

## 4.2.2 Dokumen Yang Digunakan

### 1. Faktur Penjualan

PT BHAKTI IDOLA TAMA 28-6-2021 15:36:32		SHIMIZU SMPLRS024944 PUTIH ASLI	26 Jun 2021 Kepada, APRI JL. KUTU	
Jumlah	Nama / Kode	Discount	Harga Satuan (Rp.)	Jumlah (Rp.)
1) 1 Satu	SMALL TANK 1/2" (WLE2P90161A	0%+ 0	0% 57,727	57,727
Catatan: - Konsumen sudah mengecek barang dalam kondisi baik, tidak ada cacat dan tipe sudah sesuai - Kami menerima retur maks 2 hari kerja dan tanggal faktur bila ditemukan cacat fungsi pada produksi				
Terbilang: #Enam Puluh Tiga Ribu Empat Ratus Sembilan Puluh Sembilan Rupiah#			Disc	0
Keterangan: KONSUMEN MENYATAKAN TIDAK MELAMPIRKAN NPWP			DPP	57,727
			PPN	5,772
			Total	63,499
GUDANG	PELAYANAN SERVIS	KETENTUAN: 1. Barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan. 2. Pembayaran dengan transfer wajib ditujukan langsung kepada rekening Perusahaan kami. 3. Pembayaran dengan cek atau giro dianggap lunas apabila sudah dapat diuangkan.		Yang Menerima,
ADM / SPV / KABAG	KASIR / ADM			Tanda Tangan dan Cap Perusahaan

**Gambar 4.7. Faktur Penjualan**

Faktur penjualan (*sales invoice*) merupakan alat bukti yang diterima seorang pembeli dari seorang penjual barang ataupun jasa. Faktur penjualan memiliki fungsi-fungsi yang sangat baik dalam hal perpajakan maupun dalam hal pembukuan. Berikut beberapa fungsi tersebut :

1. Sebagai bukti transaksi dalam penyusunan laporan keuangan.
2. Bukti transaksi dalam melakukan pelaporan pajak.
3. Informasi mengenai Pengusaha Kena Pajak (PKP) dan Barang/Jasa Kena Pajak (BKP/JKP).
4. Informasi jadwal tenggat pembayaran yang harus diselesaikan yang sangat penting dalam manajemen keuangan perusahaan.
5. Bukti Pemesanan jika terjadi kesalahan pengiriman barang pesanan.

6. Dokumen rujukan yang diperuntukkan penjualan kembali barang atau jasa.

Faktur penjualan yang terdapat pada PT Bhakti Idola Tama terdapat 4 lembar, terdiri dari :

1. Lembar pertama (Putih Asli) : Diberikan kepada konsumen untuk jadi nota pembelian.
2. Lembar kedua (Penerimaan Barang) : Diberikan kepada kasir besar
3. Lembar ketiga (Finance) : Untuk diberikan kepada administrative
4. Lembar keempat (Gudang) : Untuk diberikan kepada pihak gudang

## 2. Laporan Penjualan

Printed On: 28-Jun-2021 15:44:02

LAPORAN PENJUALAN & RETUR  
Periode : 26 Jun 2021 s/d 26 Jun 2021

Kode Gudang : GPLBSPRI

### PENJUALAN

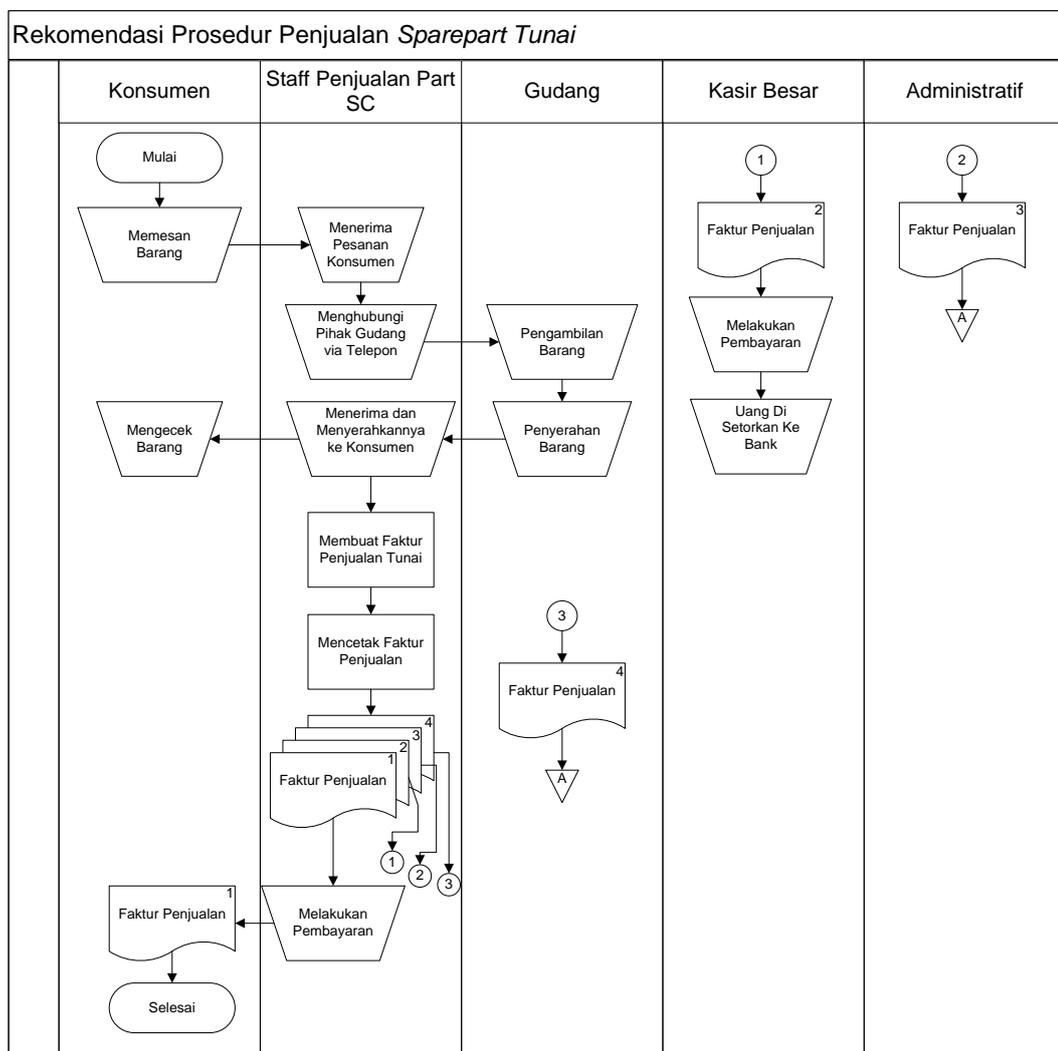
#### *CASH*

SMPLBS024924	26-Jun-2021	C	YUDA	2P90161A	1	57,727	0	0	0	57,727
			Tgl Bayar 26-Jun-2021	Disc Tambahan	0	DPP 57,727 PPN 5,773				63,499
MMPLBS024925	26-Jun-2021	C	FITRI	BLXX-AX004-XX-KGX	1	9,091	0	0	0	9,091
				BLXX-AX184-GR-KGX	1	27,273	0	0	0	27,273
				BLXX-EA062-XX-KGX	1	11,818	0	0	0	11,818
				BLXX-PX176-TR-KGX	1	7,273	0	0	0	7,273
			Tgl Bayar 26-Jun-2021	Disc Tambahan	0	DPP 55,455 PPN 5,546				61,000
SMPLBS024934	26-Jun-2021	C	HERU	3P10799E	1	53,182	0	0	0	53,182
				4P02864A	1	5,455	0	0	0	5,455
				4P10974A	1	6,364	0	0	0	6,364
				4P11332A	1	5,455	0	0	0	5,455
PLB-RS01.NRI.006623			Tgl Bayar 26-Jun-2021	Disc Tambahan	0	DPP 70,456 PPN 7,046				77,501
RNPLBS024936	26-Jun-2021	C	IWAN	B2B148-03X08	1	141,818	0	0	0	141,818
			Tgl Bayar 26-Jun-2021	Disc Tambahan	0	DPP 141,818 PPN 14,182				155,999
SMPLBS024942	26-Jun-2021	C	HERU	3M90203A	1	20,909	0	0	0	20,909
			Tgl Bayar 26-Jun-2021	Disc Tambahan	0	DPP 20,909 PPN 2,091				22,999
SMPLBS024943	26-Jun-2021	C	MARSAN	4P90128A	2	5,455	0	0	0	10,910
				4P91522A	1	12,727	0	0	0	12,727
			Tgl Bayar 26-Jun-2021	Disc Tambahan	0	DPP 23,637 PPN 2,364				26,000
SMPLBS024944	26-Jun-2021	C	APRI	2P90161A	1	57,727	0	0	0	57,727
			Tgl Bayar 26-Jun-2021	Disc Tambahan	0	DPP 57,727 PPN 5,773				63,499
<b>Total CASH</b>										<b>470,497</b>
<b>Total PENJUALAN</b>										<b>470,497</b>
<b>GRAND TOTAL</b>										<b>470,497</b>

Gambar 4.8. Laporan Penjualan

Laporan penjualan adalah kumpulan dari seluruh informasi penjualan yang disusun dan diinformasikan sebagai sebuah bahan pencatatan dan analisa penjualan. Untuk laporan harian, informasi yang ada di dalamnya merupakan data transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya.

### 4.2.3 Rekomendasi Prosedur Penjualan *Sparepart*



Gambar 4.9. Rekomendasi *Flowchart* Prosedur Penjualan *Sparepart*

Berdasarkan hasil penelitian terhadap prosedur penjualan *sparepart* pada PT Bhakti Idola Tama maka penulis membuat evaluasi sebagai berikut : Penulis melakukan rekomendasi pada prosedur penjualan. Maka dari itu prosedur penjualan *sparepart* pada PT Bhakti Idola Tama yang direkomendasikan penulis adalah sebagai berikut :

Konsumen melakukan pemesanan/*mengorder* barang yang ingin dibeli kepada bagian penjual. Kemudian bagian penjualan menerima pesanan dari konsumen sesuai dengan pesanan yang ingin dibeli. Bagian gudang menerima konfirmasi oleh bagian penjualan melalui via telepon untuk mengambil barang dan mempersiapkan barang sesuai pesanan mencatat stok keluar di kartu stok. Lalu, bagian gudang menurunkan barang tersebut dan memberikan kepada bagian penjual. Bagian penjual memberikan kepada konsumen untuk memeriksa barang, apabila ada kemungkinan cacat barang. Setelah barang di cek oleh konsumen dan sesuai dengan yang ingin dibeli, maka langsung membuat faktur penjualan tunai kemudian melakukan transaksi pembayaran oleh bagian penjual. Setelah melakukan pembayaran, konsumen menerima barang yang telah di beli dan faktur penjualan tunai lembar ke-1 sebagai bukti pembayaran. Faktur penjualan tunai lembar ke-4 diberikan kepada bagian gudang. Bagian penjualan mencetak laporan penjualan dan menyiapkan uang yang sesuai dengan nominal yang ada di laporan. Kemudian memberikan laporan penjualan kepada kasir besar untuk menyetorkan uang hasil

penjualan. Kasir besar menerima uang tersebut dan kemudian disetoran ke bank.

### **4.3 Analisis Sistem Informasi Penjualan**

#### **1. Fungsi Terkait SIA Penjualan Pada PT Bhakti Idola Tama**

Dalam menjalankan suatu sistem perlu adanya fungsi-fungsi yang terkait. Berikut fungsi-fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Bhakti Idola Tama, yaitu:

##### **1. Fungsi penjualan**

Fungsi dari penjualan yaitu, bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, bertanggung jawab mengatur dan mengawasi setiap penjualan atau pengeluaran barang.

##### **2. Fungsi Gudang**

Pada fungsi bagian gudang yaitu bertanggung jawab atas penerimaan maupun pengeluaran barang dalam gudang sekaligus membuat catatan-catatan atas laporan yang berhubungan dengan penerimaan dan pengeluaran barang dalam gudang untuk dipertanggung jawabkan ke pembukuan.

##### **3. Fungsi Akuntansi**

Fungsi akuntansi pada adalah mencatat setiap transaksi yang terjadi di dalam perusahaan yang didapat dari laporan setiap bagian dan bertanggung jawab mengaudit setiap catatan-catatan yang tidak dapat dipercaya seperti mutasi kas, laporan *stock*, *stock* gudang dll sekaligus bertanggung jawab menutup pembukuan periode berjalan

serta bagian Ini juga bertanggung jawab mengisi laporan untuk keperluan pajak dan melaporkannya.

## **2. Temuan SIA Penjualan**

Dari hasil pengamatan serta uraian yang telah penulis paparkan di atas, dapat dikemukakan bahwa semua proses penerimaan kas telah berjalan sesuai dengan bagiannya masing-masing dan proses tersebut juga secara umum telah sesuai dengan teori penerimaan kas, meski tidak secara detail sama dengan teori. Ditambah lagi sistem penerimaan kas di PT Bhakti Idola Tama telah dilakukan dengan sistem komputerisasi yang bernama BHAKTI. Hal ini menjadikan proses penerimaan kas dapat berjalan secara efektif dan efisien guna menunjang kinerja perusahaan.

Sistem penerimaan kas di atas juga sejalan dengan pengendalian internal di PT Bhakti Idola Tama, yaitu penilaian risiko. Di mana sistem pencatatan akuntansi telah mengikuti kemajuan teknologi, sehingga setiap pencatatan dan pelaporan dapat lebih akurat dan tepat waktu.

## **3. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Evaluasi pengendalian internal bertujuan untuk melihat apakah prosedur kerja yang ditetapkan oleh perusahaan telah berjalan dengan efektif dan efisien atau tidak. Evaluasi ini dilakukan dengan cara membuat wawancara atas dasar standar prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan mengenai penjualan dan penerimaan kas usaha PT Bhakti

Idola Tama kemudian diberikan kepada karyawan terkait yang melakukan pekerjaan atas penjualan dan penerimaan kas, selanjutnya penulis menganalisa atas hasil kuesioner yang telah dijawab oleh karyawan tersebut.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pembahasan mengenai sistem informasi penjualan pada PT Bhakti Idola Tama, sistem informasi yang dimiliki oleh perusahaan sudah cukup baik, namun terdapat beberapa kelemahan. Prosedur penjualan yang terdapat pada perusahaan memiliki sedikit kekurangan yaitu terjadinya pembatalan faktur penjualan dikarenakan tidak dapat menurunkan barang sparepart sebelum melakukan pengetikan faktur penjualan terlebih dahulu dalam kegiatan penjualan, sehingga tidak dapat mencocokkan barang yang ingin dibeli konsumendan juga terdapat perbedaan bahasa atau sebutan untuk *sparepart*.

#### **5.2 Saran**

Saran yang ingin diberikan penulis kepada PT Bhakti Idola Tama sebaiknya memperbaiki prosedur penjualan dengan dapat menurunkan terlebih dahulu barang supaya tidak terjadinya pembatalan faktur. Nomor urut pada faktur penjualan sebaiknya dibuat secara otomatis agar lebih mudah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. d. 2016. *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada.
- Andi Mujahidah. 2016. *ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT HADJI KALLA (TOYOTA) CABANG PINRANG*. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Arifin, Z. 2011. *Evaluasi Pembelajaran Prinsip, Teknik, Prosedur*. PT Remaja Rosdakarya.
- Kalumata, N., Nangoi, G. B., & Lambey, R. 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), 1205–1215.  
<https://doi.org/10.32400/gc.12.2.18650.2017>
- Krismaji. 2015. *Definisi Sistem Informasi*. Anastasia Diana & Lilis Setiawati, tahun 2016.
- Kuswara, H., & Kusmana, D. 2017. *Sistem Informasi Absensi Siswa Berbasis Web Dengan SMS Gateway Pada Sekolah Menengah Kejuruan Al-Munir Bekasi*. *Indonesian Journal on Networking and Securit*.
- Melinda, R. E. 2017. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Spare Part pada PT . Top Cars Indonesia Cabang Palembang*. 6, 1–8.
- Mulyadi. 2016. “*Sistem Akuntansi dan definisi sistem*.” Salemba Empat (Definisi Sistem Menurut Mulyadi Dalam Sistem Akuntansi).
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi ke-empat*. In Salemba Empat.

- Mulyadi. 2016c. *Sistem Informasi Akuntansi* (Salemba Em (ed.)).
- Pala, E. I., Saerang, D. P. E., Gamaliel, H., Sistem, A., Akuntansi, I., Pada, P., Wahana, P. T., Akuntansi, J., & Ekonomi, F. 2020. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata*.8(4), 824–834.
- Prasetiyati, D., Halim, A., & Dianawati, E. 2015. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan*.*Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)*, xx(xx), 1–12.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*. PT Alfabet.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Surwadjono. 2015. *17 Pengertian Akuntansi Menurut Para Ahli*. 16 Januari 2017.  
<https://dosenakuntansi.com/pengertian-akuntansi>