

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS KINERJA STUDY KASUS PT. MAGNUM ATTACK KOTA MALANG

by YAKOBUS
GUNAWAN

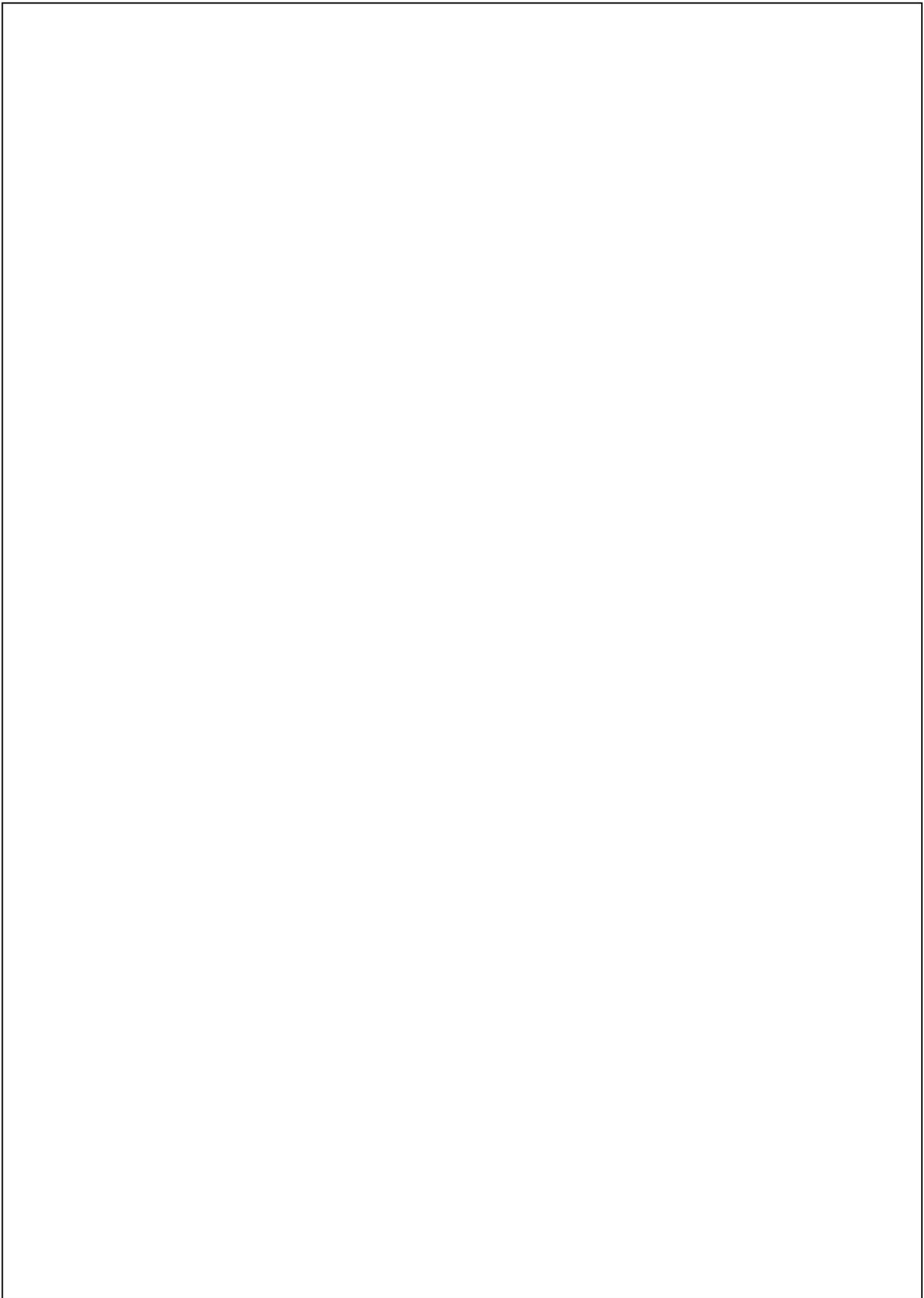
Submission date: 06-Oct-2021 12:57AM (UTC-0700)

Submission ID: 1608429226

File name: SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI_PENJUALAN_-_Frenky_Pandjara.docx.pdf (80.44K)

Word count: 1001

Character count: 6817



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran yang lengkap tentang Sistem Informasi sebagai seperangkat komponen yang saling terkait dan saling mendukung (fungsi, orang, aktivitas, dll.) yang bekerja sama untuk mencapai satu atau lebih tujuan yang telah ditentukan. Realitas ini memerlukan instalasi informasi akuntansi, yang sangat penting dalam melakukan upaya untuk menawarkan dukungan untuk tindakan yang dapat digunakan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Akibatnya, perusahaan akan mengembangkan sistem informasi penjualan yang memadai. Penelitian ini menggunakan teknik deskriptif dengan pendekatan kualitatif karena metode ini akan membedah berbagai jenis permasalahan yang diteliti oleh peneliti mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Menilai Efektivitas Kinerja Studi PT. Serangan Magnum. Berdasarkan temuan penelitian ini, perusahaan PT. Magnum Attack Malang belum melaksanakan semua tugas yang relevan yang terdapat dalam teori sistem akuntansi penjualan studi kasus PT. Magnum Attack Malang secara efektif dan efisien, dan kinerja penjualan cukup baik, hanya dengan beberapa kekurangan penjualan.

Kata Kunci : SIA, Penjualan, Efektivitas Kerja

PENDAHULUAN**1.1. Latar Belakang Penelitian**

Sistem informasi memainkan peran penting dalam operasi bisnis berbasis pengetahuan dan teknologi informasi. Banyak bisnis sekarang berinvestasi dalam teknologi informasi untuk membantu staf mereka menangani data dan laporan dengan lebih cepat. Akibatnya, perusahaan tidak lagi harus mengeluarkan uang untuk hal-hal yang tidak seharusnya, seperti mempekerjakan staf baru. Secara umum, sebuah perusahaan berusaha untuk menghemat uang atau menjaga pengeluaran seminimal mungkin untuk mendapatkan hasil terbaik dari operasinya.

Manajer dapat menggunakan sistem informasi untuk menyampaikan dan berbagi informasi. Akibatnya, sebuah perusahaan harus mampu menangani informasi seefisien mungkin untuk menghasilkan data berkualitas tinggi, yang selanjutnya akan digunakan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan. Manajer dapat menggunakan sistem informasi untuk membantu mengkomunikasikan dan menyebarkan informasi. Manajer membutuhkan berbagai alasan yang masuk akal, baik umum maupun khusus, untuk dapat membuat sistem informasi. Motivasi paling signifikan bagi manajer untuk memanfaatkan sistem adalah untuk menghemat uang, memberikan layanan yang lebih baik, atau menciptakan lingkungan kerja yang lebih baik. Seiring dengan kemajuan teknologi komputer dan informasi, isu etika terkait penggunaan komputer muncul sebagai isu baru. Ada konsekuensi baik dan buruk. Selain

masalah pembajakan perangkat lunak, yang berdampak buruk pada penjualan, moral, hukum, dan faktor lainnya, ada juga masalah pembajakan perangkat lunak.

Jika suatu sistem dapat berkembang dan mendukung perubahan barang atau jasa, atau cara perusahaan bersaing dalam industrinya, itu adalah strategi. Cara manusia bertransaksi berkembang seiring dengan ekonomi. Sistem informasi digunakan oleh banyak bisnis untuk membuat pilihan. Keunggulan teknologi informasi dimanfaatkan sebagai keunggulan kompetitif atau sebagai market leader. Manajemen membutuhkan data keuangan dan non keuangan, yang terakhir dihasilkan oleh sistem informasi berupa data akuntansi keuangan dan data akuntansi manajemen.

Data akuntansi keuangan (dalam bentuk laporan keuangan yang ditujukan kepada pihak ketiga) dan data akuntansi manajemen (dalam bentuk laporan internal) adalah dua bentuk data akuntansi yang dapat dibuat oleh Sistem Informasi Akuntansi (berfungsi untuk pengambilan keputusan manajemen). Menurut Winarno (2006: 19), sistem informasi akuntansi (SIA) adalah kumpulan perangkat sistem yang mengumpulkan data transaksi, mengolah data, dan menyampaikan informasi akuntansi baik kepada pihak internal (manajemen perusahaan) maupun eksternal (pelanggan).

Setiap bisnis memiliki lini bisnis yang berbeda. Kegiatan penjualan merupakan hal yang paling penting untuk dipertimbangkan bagi perusahaan yang bidang usaha utamanya adalah perdagangan produk dan jasa, karena tanpa kegiatan penjualan, tidak ada barang atau jasa yang akan dialihkan dari produsen ke konsumen, sehingga tidak ada nilai tambah bagi keuangan perusahaan. Salah satu sumber pendapatan utama bagi perusahaan adalah penjualan. Penjualan

adalah sumber kehidupan operasi perusahaan dan sumber pendapatan untuk memenuhi pengeluarannya. Akibatnya, jika Anda ingin menghasilkan uang paling banyak untuk perusahaan Anda, Anda harus mempertahankan dan memaksimalkan pendapatan Anda dari aktivitas penjualan. Informasi yang lengkap, akurat, dan dapat dipercaya diperlukan dalam operasi penjualan. Data ini akan dimanfaatkan oleh manajemen untuk merumuskan kebijakan perusahaan dengan harapan tercapainya target penjualan perusahaan. Data keuangan yang terkait dengan operasi penjualan harus dikelola secara efektif dan efisien melalui penerapan ¹² sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif dan efisien, mengingat perlunya penyediaan informasi penjualan kepada manajemen. Kesalahan dapat dihindari dengan menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan yang solid.

Pendapatan dari transaksi penjualan menjadi perhatian yang signifikan. Kesalahan dalam pencatatan, serta kecurangan dan kecurangan yang terjadi, dapat mengakibatkan kerugian finansial bagi suatu perusahaan. Akibatnya, mengantisipasinya memerlukan tingkat fokus yang tinggi. Korporasi juga merupakan jenis organisasi yang memiliki tujuan tertentu untuk memenuhi kebutuhan anggotanya. Mencapai tujuan perusahaan adalah prestasi manajerial. Kinerja perusahaan dapat diukur karena berfungsi sebagai dasar untuk pengambilan keputusan internal dan eksternal.

Meningkatnya persaingan komersial memaksa perusahaan untuk memanfaatkan keterampilan mereka saat ini sebaik-baiknya agar berhasil. Perusahaan dapat memperoleh keunggulan kompetitif dengan ⁵ meningkatkan kinerja manajemen. Kinerja perusahaan adalah gambaran keadaan keuangan

perusahaan yang diperiksa dengan alat analisis keuangan untuk menentukan apakah kondisi keuangan perusahaan dalam keadaan baik atau buruk, dan mewakili prestasi kerja sepanjang waktu. Orang umumnya menilai kinerja keuangan perusahaan yang kuat dengan melihat statistik penjualan tahunan yang tinggi atau angka pendapatan yang tinggi.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu: Studi Kasus PT. Magnum Attack Bagaimana sistem informasi penjualan untuk menilai efektivitas kinerja?

1.3. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan rumusan masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk menganalisis sistem informasi akuntansi dalam menilai efektivitas kinerja Studi Kasus PT. Attack?

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademisi

Kajian ini dapat dimanfaatkan oleh semua pihak untuk melengkapi referensi yang ada. Kajian ini diharapkan dapat memberikan wawasan khususnya dalam bidang ilmu akuntansi tentang sistem informasi akuntansi penjualan..

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai titik awal untuk saran judul atau mengkaji kembali masalah yang tidak termasuk dalam penelitian ini, serta informasi tambahan atau masukan bagi peneliti yang tertarik untuk memperluas keahlian akuntansi mereka, khususnya di bidang sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengevaluasi efektivitas kinerja.

3. Bagi pembaca

Studi ini diharapkan dapat menambah literatur dengan memberikan informasi baru yang berharga bagi pembaca dan dengan memberikan ide-ide untuk orang lain yang menghadapi masalah yang sama atau yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut.

4. Bagi peneliti

Manfaat teoritis dari artikel ini adalah menambah wawasan dan membantu Anda lebih memahami ide-ide yang Anda pelajari di kelas tentang sistem informasi akuntansi penjualan.

hhhhhhhhhh

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS KINERJA STUDY KASUS PT. MAGNUM ATTACK KOTA MALANG

ORIGINALITY REPORT

21 %
SIMILARITY INDEX

19 %
INTERNET SOURCES

5 %
PUBLICATIONS

6 %
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

- 1** simki.unpkediri.ac.id
Internet Source **3** %
- 2** Submitted to Unika Soegijapranata
Student Paper **2** %
- 3** repository.univ-tridinanti.ac.id
Internet Source **2** %
- 4** text-id.123dok.com
Internet Source **2** %
- 5** Indriyani Ningsih Sinurat, Sylvia Christina Daat, Linda Y. Hutadjulu. "PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE DAN INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP FINANCIAL PERFORMANCE (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)", JURNAL AKUNTANSI DAN KEUANGAN DAERAH, 2020
Publication **1** %
- 6** docplayer.info
Internet Source

		1 %
7	nonosun.staf.upi.edu Internet Source	1 %
8	jurnal.uns.ac.id Internet Source	1 %
9	ejournal.unhi.ac.id Internet Source	1 %
10	es.scribd.com Internet Source	1 %
11	media.neliti.com Internet Source	1 %
12	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	1 %
13	tobasuryapranata.blogspot.com Internet Source	1 %
14	www.magnusmulyadi.com Internet Source	1 %
15	www.scribd.com Internet Source	1 %
16	konsultasiskripsi.com Internet Source	1 %
17	Winston - Pontoh. "Goodwill No. 1 Vol. 4 Juni 2013", JURNAL RISET AKUNTANSI DAN	1 %

AUDITING "GOODWILL", 2013

Publication

18

thefikkar.blogspot.com

Internet Source

1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS KINERJA STUDY KASUS PT. MAGNUM ATTACK KOTA MALANG

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8
