

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM UPAYA
MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA PERUSAHAAN SENTRAL
KERAMIK DINOYO MALANG**

SKRIPSI



Di Susun Oleh :

OKTAVIANUS JAMA NUKANGO

NIM : 2018110132

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI

MALANG

2023

RINGKASAN

Pengendalian internal bisnis dibantu oleh sistem informasi akuntansi. Penelitian ini mencoba untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal Perusahaan Sentral Keramik Dinoyo Malang. Metode kuantitatif digunakan dalam penyelidikan. Dengan menggunakan strategi sampling jenuh diperoleh tiga puluh sampel responden untuk penelitian. Kuesioner digunakan peneliti untuk mengumpulkan data. Pendekatan analisis data menggunakan software SPSS adalah regresi linier dasar. Nilai t hitung = 4,596 atau pengaruh sebesar 57,1% menunjukkan bahwa temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap upaya Perusahaan Induk Keramik Dinoyo Malang dalam meningkatkan pengendalian internal. Hal ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi informasi penjualan adalah standar pengendalian internal yang sempurna.

Kata Kunci: *Pengendalian Internal, Penjualan, Sistem Informasi Akuntansi.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Melalui berbagai pola kegiatan, setiap organisasi bertujuan untuk menjalin hubungan bisnis yang menguntungkan. Namun, tujuan utama setiap bisnis adalah memaksimalkan pendapatan. Laba merupakan salah satu tujuan utama suatu usaha dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu, tujuan laba dalam konteks ini juga untuk menjamin agar perusahaan dapat mewujudkan nilai yang tinggi dan dapat memberikan kesejahteraan kepada para pemegang saham atau pemiliknya. Kualitas laba merupakan indikator keberhasilan suatu perusahaan yang baik dan juga akan mempengaruhi profitabilitas usaha ke depannya. Manajemen operasional bisnis dalam skenario ini harus mengambil keputusan yang memungkinkan organisasi bergerak maju lebih cepat dan mencapai tujuannya.

Perencanaan atau pengetahuan diperlukan oleh manajemen agar dapat mencapai tujuan. Ketika mengambil keputusan tentang cara terbaik untuk mendistribusikan sumber daya, salah satu jenis informasi paling penting yang dibutuhkan manajemen organisasi adalah data akuntansi. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan terpercaya diperlukan suatu sistem informasi akuntansi yang dibangun dengan menggunakan pola yang terintegrasi sejalan dengan tuntutan dan keadaan dunia usaha untuk menjalankan operasional perusahaan. Sistem informasi berbasis komputer adalah pengelompokan komponen perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mengubah data menjadi informasi yang berguna. Tujuan sistem informasi akuntansi adalah mengubah data akuntansi menjadi informasi dengan menggunakan sistem berbasis komputer.

Sistem informasi akuntansi adalah pengelompokan dokumen, informasi, dan laporan yang telah dikumpulkan dan diatur sedemikian rupa sehingga, mengingat kondisi persaingan industri yang semakin berkembang saat ini, dampaknya sangat signifikan. Oleh karena itu, mengambil keputusan berdasarkan informasi yang ada sangatlah penting bagi

kesuksesan, terutama bagi startup. Dunia usaha terpaksa menggunakan sistem informasi karena meningkatnya kebutuhan akan informasi. Hal ini juga berdampak pada perekonomian negara. Sektor usaha yang mencakup usaha mikro, kecil, dan menengah sangat diunggulkan oleh sejumlah demografi. Di antara banyak alasan mengapa perusahaan didirikan adalah perusahaan milik keluarga. Perusahaan Sentral Keramik Dinoyo, Malang.

Sebagian besar UMKM memiliki kapasitas untuk meningkatkan perekonomian negara dan menurunkan angka kemiskinan yang meningkat. Kendala keuangan dan sumber daya manusia merupakan persoalan yang sering dihadapi dunia usaha. Karena banyaknya pesaing di sektor korporasi, pemilik usaha harus mampu mengadopsi inovasi seperti menciptakan produk baru, menggunakan berbagai jenis pemasaran, dan mencatat data keuangan. Pencatatan keuangan yang akurat adalah tantangan lain yang dihadapi oleh banyak UMKM (Risnaningsih & Suhendri, 2015).

Dengan persaingan yang ketat di setiap bidang perusahaan, informasi merupakan aset penting dalam dunia usaha di Indonesia. Suatu perusahaan harus mampu tumbuh untuk mencapai tujuannya dan bersaing di pasar. Komponen penting dari efektivitas manajemen mencakup keandalan, ketepatan waktu, dan sumber data yang tercatat. Untuk tujuan pengumpulan data yang tepat dan andal, sistem informasi akuntansi terintegrasi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi perusahaan harus tersedia. Kemajuan teknologi sistem informasi akuntansi telah membantu para pelaku usaha di sektor industri dalam mengelola operasionalnya.

Industri menuntut pengumpulan data yang akurat untuk pengambilan keputusan melalui penggunaan sistem informasi akuntansi berbasis komputer atau perangkat yang terprogram (Rukmiyati dan Budiarta, 2016). Membangun perusahaan yang menghasilkan pendapatan melalui penjualan adalah tujuan utama para pebisnis.

Setiap perusahaan bertujuan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang memungkinkan mereka menjangkau audiens target mereka secara efektif. Setiap strategi

harus mencakup alat pemasaran yang telah ditentukan paling efektif bagi organisasi. Mereka disebut sebagai alat “bauran pemasaran”. Komponen bauran pemasaran meliputi strategi produk. Pengenalan merek merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan konsumen ketika memilih suatu produk dari suatu perusahaan. Cara pelanggan melihat suatu produk mempengaruhi pengambilan keputusan mereka. Untuk memuaskan kebutuhan dan preferensi konsumen, bisnis harus mampu memberikan solusi terbaik. Untuk mengungguli pesaingnya, bisnis harus mampu membangun reputasi yang lebih baik.

Karena lingkungan bisnis yang terus berubah, terdapat peningkatan keragaman kebutuhan komoditas, yang juga bervariasi seiring waktu. Dari kebutuhan mendasar hingga keinginan yang lebih rumit, manusia tidak dapat hidup tanpa berbagai macam keinginan.

Salah satu subsistem informasi akuntansi yang menguraikan protokol-protokol yang perlu diikuti adalah sistem informasi akuntansi penjualan. Sebuah bisnis memerlukan seorang manajer untuk mengawasi operasinya dan membuat pilihan terbaik untuk memecahkan masalah yang dihadapinya. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan suatu sistem informasi akuntansi. dalam berbisnis dan menghindari manipulasi perdagangan dengan memanfaatkan hasil penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan membantu organisasi merencanakan, mengatur, dan mengelola aktivitas operasional mereka. Bisnis seringkali bergantung pada penjualan untuk berkembang. Kondisi tersebut mendorong para pelaku usaha untuk meningkatkan volume penjualan guna meningkatkan keuntungan.

Karena memfasilitasi kelanjutan operasi dan membantu membangun unit bisnis yang membantu realisasi tujuan, penjualan merupakan komponen penting dari setiap organisasi. Menjual barang adalah salah satu teknik bagi perusahaan untuk mengumpulkan uang; hasilnya kemudian digunakan untuk membayar kwitansi dan uang tunai. Pertumbuhan kompleksitas masalah sistem informasi yang dihadapi bisnis adalah hasil dari peningkatan penjualan klien. Permasalahan yang disebutkan termasuk dokumen yang tidak memadai,

proses manual, pelanggaran pelaporan yang tidak dikelola, penyimpanan dokumen yang tidak memadai, dan komplikasi tambahan di banyak gedung. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi penjualan sangatlah penting karena dapat mengurangi kemungkinan kesalahan perhitungan atau pencatatan sekaligus menyampaikan informasi akuntansi secara tepat, tepat waktu, dan dapat dipercaya.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah peneliti dapat dikenali berdasarkan uraian latar belakang yang telah diberikan di atas. Sebagai berikut: Sejauh mana kontribusi sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan induk keramik Dinoyo Malang terhadap upaya peningkatan pengendalian internal?

1.3 Tujuan Penelitian

Agar judul dapat selesai dibuat, harus diperhatikan agar tidak terjadi kesalahpahaman yang menimbulkan berbagai penafsiran dan variasi dari aslinya. Penelitian ini untuk menilai kontribusi sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan sentral keramik Dinoyo Malang terhadap peningkatan pengendalian internal.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Akademisi diharapkan kajian ini dapat menambah pengetahuan khususnya dalam hal perencanaan sistem informasi untuk usaha kecil dan menengah.
2. Bagi Penulis Selain sebagai sarana untuk memperoleh ilmu akademis, proyek penelitian penulis akan memungkinkannya untuk meningkatkan kemampuan analisisnya sehubungan dengan sistem informasi penjualan dengan menempatkannya di lapangan dan melihat kesulitan-kesulitan yang muncul dalam suatu organisasi.
3. Bagi perusahaan agar sistem informasi akuntansi penjualan yang ada saat ini menjadi lebih baik sehingga dapat berfungsi lebih efektif di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, dkk (2003: 272) *terdapat enam rincian yang harus dipenuhi oleh pengendalian internal*
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Ghozali, Imam. 2011. “*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*”. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hermawan (2008: 2) *pengendalian internal sangat menentukan dalam keberhasilan perusahaan. Internal control yang dikemukakan COSO yang di kutip oleh Arens, dkk (2003: 271) bahwa tujuan pengendalian internal*
- Kamayanti, A., Sokarina A., Lutfillah, N.Q., Briando, B., Ekasari, K., Suhendri, H., Darmayasa, I.N. (2022). *Metodologi Paradigma Nusantara*. Cetakan ke I : Pebruari 2022. Malang, Jatim : Penerbit Peneleh.
- Kholidah, N. Diana, & Widyawati, D. (2017). *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal PT. Dimensi Citra Semesta*. Jurnal Ilmu & Akuntansi. 6 (September), 2460–0585.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Ketiga*. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan*. Jakarta. Salemba Empat.
- Mulyadi (2002: 181) *mengatakan bahwa tidak ada satu sistem pun.*
- Mulyadi (2016:160), *"Sistem Akuntansi Penjualan merupakan serangkaian kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai"*.
- Purhantara. W. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Pratama, Thomas Andika (2017). *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas (Studi Kasus di Klinik Adhiwarga PKBI DIY)*. Skripsi : Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Risnarningsih, H, Suhendri. 2015. *Pelatihan dan Pendampingan Usaha Mikro Dhi Sablon & Printing dan The Joker’s Sablon & Offset di Malang, Dedikasi, Vol.12 : 8 – 13.*
- Sutarti, 2016, *Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Jasa Dan Penerimaan Kas Dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada Amaris Hotel Pakuan Bogor)*, Srikpsi
- Sopiah, S. E. (2010). *Metodologi Penelitian-Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*. Yogyakarta: Andi.

- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitaitaf*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono 2017. *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta,CV.
- Timotius, 2017. *Pengantar Metodologi Penelitian: Pendekatan Manajemen Pengetahuan Untuk Perkembangan Pengetahuan*, Yogyakarta: ANDI
- Triana. 2015. *Relationship Marketing Sebagai Upaya Mempertahankan Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus Ekspor Perusahaan Kerajinan Dona Doni Rattan Gallery Di Singosari-Malang)*. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol 24 No 1
- Timotius, 2017. *Pengantar Metodologi Penelitian: Pendekatan Manajemen Pengetahuan Untuk Perkembangan Pengetahuan*, Yogyakarta: ANDI
- Triana. 2015. *Relationship Marketing Sebagai Upaya Mempertahankan Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus Ekspor Perusahaan Kerajinan Dona Doni Rattan Gallery Di Singosari-Malang)*. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol 24 No 1