

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Nur Fitri. 2017. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal. Simki-Ekonomi. Volume 1, Nomor 6, ISSN:BBBB-BBB, Universitas Nusantara PGRI Kediri.
- Ardana, Cenik dan Lukman, Hendro. 2016. *Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Bratamanggala, Rudi dan Wijayanti, Dwi. 2018. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengeluaran Kas Terhadap Laba Perusahaan. Jurnal Akuntansi. Volume 12, Nomor 1.
- Hall, A James. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Mardi. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Galia Indonesia.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Moleong. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda karya.
- Nazir. 2014. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Racmawati, Anita. „Mahsina., dan Susanti, Widya. 2017. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern. Jurnal Ekonomi. Volume 3, nomor 3. Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Sari, Ika Titin. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya

Meningkatkan Pengendalian Internal. Simki-Ekonomi.
12.1.02.01.0146, Universitas Nusantara PGRI Kediri.

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*.
Bandung: CV.Afabeta.

Widjajanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta:
Erlangga.

LAMPIRAN - LAMPIRAN

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing dan layak untuk diuji:

Tanggal : 18 Juli 2019

Dosen Pembimbing,



Dra. Martha Suhardiyah, S.E., M.Ak.
NIP/NPP: 0713086101

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Siti Kusnyah Pratama Deby
2. NIM : 151600077
3. Program Studi : Akuntansi
4. Tanggal Mengajukan Skripsi : 01 November 2018
5. Judul Skripsi : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Herbatama Indo Perkasa Tahun 2017
6. Dosen Pembimbing : Dra.Martha Suhardiyah,S.E., M.Ak.
7. Konsultasi :

No.	Tanggal	Uraian/Kegiatan	Tanda Tangan
1.	15/10/18	Pengajuan Judul dan Matrik Revisi Judul dan Matrik	
2.	03/12/18	Acc Judul dan Matrik	
3.	10/12/18	Bab I Revisi	
4.	13/12/18	Bab I Acc	
5.	04/02/19	Bab II dan III Revisi	
6.	18/03/19	Bab II dan III Acc	
7.	17/06/19	Bab IV dan V Revisi	
8.	01/07/19	Bab IV dan V Acc	
9.	04/07/19	Artikel Revisi	
10.	14/07/19	Artikel Acc	

8. Tanggal selesai menulis skripsi : 14 Juli 2019
9. Telah diuji dengan nilai :

Surabaya, 18 Juli 2019
Dosen Pembimbing,



Dra. Martha Suhardiyah, S.E., M.Ak.
NIP/NPP: 0713086101

Lampiran 3 : Daftar Hadir Peserta Seminar Proposal



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
 FAKULTAS EKONOMI
 Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp-Fax. 031-8281183 Surabaya 60234
 Website : <http://www.uapgsby.ac.id>

DAFTAR HADIR PESERTA SEMINAR PROPOSAL

Judul : ANALISE SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. HEBBATAMA INDO PERKASA TAHUN 2017
 Nama : SITI KUSNIAH PRATAMA DEBY
 Hari : SENIN, 01-04-2019
 Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

No	Nama	NIM	Prodi	Tanda Tangan
1	Dwi Cahyaning A	15-1501018	Manajemen	1
2	Rendi Ery V	15-160-0024	Manajemen	2
3	Sulisti	15-180-0131	Manajemen	3
4	Basurwinda Faris S.	15-130-0009	T.INDUSTRI	4
5	Brian P.	15-160-0170	Akuntansi	5
6	As Janani Amanah	15-160-0039	Akuntansi	6
7	Marta Indah Sari	15-160-0064	Akuntansi	7
8	Agus Nurda Sari	15-160-0083	Akuntansi	8
9	Nydia Nurda Sari	15-160-0138	Akuntansi	9
10	Evi Aprilia	15-160-0182	Akuntansi	10
11	Rinda Ayu M.	15-1500192	Manajemen	11
12	Rhesly Maulidya	15-150-0017	Manajemen	12
13	Diah Fitri Yuliani	15-160-0058	Akuntansi	13
14	Dewi Rizka Putri P.	15-160-0194	Akuntansi	14
15	Ayu Dita Rizka	15-160-0054	Cari Papan	15
16	Maula Miftahul Jannah	17-160-0170	Akuntansi	16
17	Dev Febria	17-160-0151	Akuntansi	17
18	Fani Armanita	17-160-0194	Akuntansi	18
19	Fidrah Anatalina	15-150-0023	BK	19
20	Linda Yuni	15-150-0193	B Inggris	20

Mengetahui,
 Dosen Pembimbing I

Dr. Miertha Sulistyawati, S.E., M.Ak.
 NPP: 9902112/Dy

Mahasiswa

Siti Kusniyah Pratama Deby
 NIM: 151600077

Lampiran 4 : Hasil Plagiasi

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rina Fariana, SE., MA., Ak.
Jabatan : Kepala Lab. Bank Mini

Menyatakan bahwa :

Nama : Siti Kusniyah Pratama Deby
NIM : 151600077
Prodi : Akuntansi

telah melakukan uji plagiasi dengan judul artikel Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Herbatama Indo Perkasa Tahun 2017, Tbk., dengan hasil 10,03 %

Demikian surat pernyataan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 15 Juli 2019
Kepala Laboratorium,

Rina Fariana, SE., MA., Ak

Lampiran 5 : Surat Izin Penelitian Dari Universitas

	UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA FAKULTAS EKONOMI
	Kampus : Jl. Dukuh Menanggal XII/4 , Telp- Fax: 031-8281183 Surabaya 60234 Website : http://www.fe.unipasby.ac.id
<hr/>	
Nomor	: 181022-01/FE/XI/2018
Lampiran	: -
Perihal	: Ijin Penelitian dan Pengambilan Data
Kepada Yth: Bapak/Ibu Pimpinan PT. Herbatama Indo Perkasa Jl. Raya Berbek No.15, Waru di - Sidoarjo	
Sesuai kurikulum Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, maka mahasiswa wajib menulis Skripsi/Tugas Akhir dalam bentuk Laporan Penelitian dan Artikel Ilmiah. Berkaitan dengan hal tersebut mohon perkenan Bapak/Ibu untuk memberikan ijin penelitian kepada mahasiswa kami yang tersebut dibawah ini :	
Nama	: Siti Kusniyah Pratama Deby
NIM	: 151600077
Prodi	: Akuntansi
Judul Skripsi	: Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Herbatama Indo Perkasa
Demikian atas perkenan serta kebijaksanaan Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.	
Surabaya, 13 Desember 2018	
 Dra. Siti Istikhroh, M.Si NIP. 19671019.199203.2001	

Lampiran 6 : Surat Izin Penelitian Dari Perusahaan



Alamat : Jl. Raya Berbek No.15 Waru ; Sidoarjo | Jawa Timur (61256)

Telp./Fax (031) 8686477 E-Mail : hipadm.surabaya@gmail.com

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Daniel Sugiri Lesmono
Jabatan : Area Manager
Perusahaan : PT. Herbatama Indo Perkasa
Alamat : Jl. Raya Berbek no 15 waru, Sidoarjo

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Siti Kurniyah Pratama Deby
NIM : 15-160-0077
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Universitas : Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsi yang berjudul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Perjualan Pada PT. Herbatama Indo Perkasa Tahun 2017" Sejak tanggal 07 Januari 2019 sampai tanggal 25 Januari 2019, dan telah pula membahas materi hasil penelitiannya dengan kami.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana semestinya.

Sidoarjo, 15 April 2019

Daniel Sugiri Lesmono
AM PT. Herbatama Indo Perkasa

Lampiran 7 : Hasil Wawancara Dengan Area Manager

WAWANCARA

Wawancara dilakukan pada :

Narasumber : Daniel Sugiri Lesmono

Tanggal : 31 Juli - 2019

Waktu : 10.00 - Selesai

Tempat : Kantor Cabang PT. Herbatama Indo Perkasa
Jl. Raya Berbek No.15, Waru - Sidoarjo

1. Bagaimana proses siklus penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa?

Proses penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dimulai dari sales/SPG mendatangi pelanggan untuk mempromosikan produk. Kemudian sales membuat nota faktur tiga rangkap yang mana itu bisa dilakukan transaksi penjualan kredit atau penjualan tunai. Jika sales melakukan transaksi penjualan kredit maka nota faktur yang diberikan kepada customer berwarna merah dan jika melakukan transaksi penjualan tunai maka nota faktur yang diberikan kepada customer berwarna putih. Selanjutnya sales membuat laporan penjualan harian untuk disetorkan ke bagian admin penjualan.

2. Bagaimana Sistem Penjualan yang dilakukan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa?

Sistem Penjualan yang diterapkan perusahaan adalah sistem penjualan tunai dan penjualan Kredit dengan menggunakan termin (waktu jauh tempo)

3. Apakah perusahaan memiliki kebijakan pembatasan maksimum pembelian kredit pada pelanggan?

Iya, Selama ini perusahaan memberikan pembatasan pengambilan Kredit untuk pelanggan. Karena untuk menghindari adanya piutang yang menumpuk pada pelanggan dan menjadi piutang tak tertagih.

4. Apakah pelanggan pernah melakukan keterlambatan pembayaran piutang?

Ya, pelanggan sering melakukan keterlambatan pembayaran piutang. Karena keterlambatan sales untuk datang menagih piutang pelanggan dan juga bisa dikarenakan barang yang belum habis terjual.

5. Apa akibat yang dialami oleh PT. Herbatama Indo Perkasa karena keterlambatan pembayaran piutang pelanggan?

Keterlambatan pembayaran piutang pelanggan mengakibatkan perputaran kas perusahaan menjadi tidak efisien dan perusahaan juga akan terlambat membayar piutang bahan baku pada supplier. Sehingga dapat menghambat proses produksi.

6. Bagaimana Sistem pencatatan dan penginputan laporan yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa?

perusahaan sudah memiliki sistem yang bernama Clovers yang digunakan untuk menginput setiap transaksi penjualan

yang dilakukan sales dan SPG

Sidoarjo, 31 Juli 2019

Area Manager



PT HERBATAMA INDO SEJAHTERA

(Daniel Sugiri Lesmono)

Lampiran 8 : Hasil Wawancara Dengan Admin Penjualan

WAWANCARA

Wawancara dilakukan pada :

Narasumber : Fifi Nur Alfianti

Tanggal : 08 Januari 2019

Waktu : 10.00 - selesai

Tempat : Kantor Cabang PT. Herbatama Indo Perkasa
Jl. Raya Berbek No.15, Waru - Sidoarjo

1. Bagaimana Prosedur SIA penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa ?
 1. Sales melakukan proses permintaan barang kepada bagian gudang
 2. Bagian gudang akan menerbitkan form pengambilan dan pengeluaran barang.
 3. Bagian Adm. penjualan memeriksa barang yang dibawah dan memaraf form pengambilan barang.
 4. Sales terjun kelapangan untuk memasarkan produk kekonsumen.
 5. Saat sore hari Sales wajib untuk kembali ke kantor dan melaporkan hasil penjualan hari ini pada adm penjualan.
 6. Lalu setelah menerima laporan sales adm penjualan menginput laporan ke clovers dan manual excel.

2. Bagaimana fungsi terkait yang dalam SIA penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa ?
 1. fungsi Order penjualan : proses awal yang harus dilakukan oleh sales dan SPG kepada customer.
 2. fungsi kassa : proses administrasi penjualan bertanggung jawab atas laporan penjualan sales dan SPG.

3. fungsi Gudang : proses admin gudang bertanggung jawab atas keluar masuknya barang.
4. fungsi pengiriman : pada PT. Herbatama Indo Perkasa tidak menggunakan fungsi pengiriman karena barang langsung dikirim Sales saat berjualan.
5. fungsi Akuntansi : Bertanggung jawab atas keluar masuknya kas dan membuat laporan keuangan perusahaan.

3. Bagaimana komponen terkait dalam SIA penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa ?

1. Komponen Input : berfungsi sebagai media untuk melakukan penginputan laporan yang terkait dalam siklus penjualan.
 2. Komponen Proses : berfungsi mengolah data akuntansi dan proses penjualan (flowchart).
 3. Komponen basis data : Urutan data dan laporan yang diperlukan dalam siklus penjualan yaitu jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, kartu piutang, kartu stok.
 4. Komponen output : PT. Herbatama Indo Perkasa tidak menerapkan komponen output dipelaksanaannya.
 5. Komponen Teknologi : PT. Herbatama Indo Perkasa memiliki program aplikasi yang bernama clovers.
 6. Komponen Pengendalian : PT. Herbatama Indo Perkasa tidak diterapkan karena ada perangkap fungsi.
4. Apa saja dokumen yang terkait dalam SIA penjualan yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa?
1. Daftar Kunjungan Sales : yang digunakan Sales untuk meminta Stempel dan ttd outlet.

2. Bukti Pengambilan dan pengembalian barang
3. Daftar penagihan piutang
4. Amplop piutang
5. Nota Rekor penjualan
6. Nota faktur penjualan
7. Laporan penjualan Harian.

5. Berapa lama / berapa kali PT. Herbatama Indo Perkasa melakukan stok opname barang pada setiap tahun?
Pada PT. Herbatama Indo Perkasa melakukan stok opname barang dalam waktu enam bulan sekali.

Sidoarjo, 08 Januari 2019

Admin Penjualan

 PT HERBATAMA INDO PERKASA



(Fifi Nur Alfianti)

Lampiran 9 : Hasil Observasi Fungsi-fungsi SIA Penjualan

OBSERVASI

Perbandingan teori Mulyadi (2010) tentang fungsi-fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Teori Mulyadi (2010)	Praktek		Keterangan
	Ada	Tidak	
Fungsi Penjualan	√		Fungsi Penjualan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dilakukan oleh Sales dan SPG
Fungsi Kredit	√		Fungsi Kredit pada PT. Herbatama Indo Perkasa ditangani oleh Supervisor lalu dilaporkan ke Manager
Fungsi Gudang	√		Fungsi Gudang pada PT. Herbatama Indo Perkasa dilakukan oleh admin gudang dan Helper

Fungsi Pengiriman		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak menggunakan fungsi pengiriman karena barang dikirim langsung oleh sales saat melakukan transaksi penjualan
Fungsi Pencatatan	√		Fungsi Pencatatan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dilakukan oleh Admin Penjualan
Fungsi Akuntansi	√		Fungsi Akuntansi pada PT. Herbatama Indo Perkasa dilakukan oleh SPV Admin
Fungsi Penagihan		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak menggunakan fungsi penagihan karena setiap penagihan dilakukan oleh sales.

Lampiran 10 : Hasil Observasi Dokumen SIA Penjualan

OBSERVASI

Perbandingan teori Mulyadi (2010) tentang dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Teori Mulyadi (2010)	Praktek		Keterangan
	Ada	Tidak	
Surat Order Pengiriman		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak mempunyai surat order pengiriman karena langsung menggunakan faktur saat transaksi penjualan.
Faktur	√		PT. Herbatama Indo Perkasa mempunyai faktur penjualan yang digunakan untu transaksi penjualan tunai dan kredit dan memiliki nomor cetak.
Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak mempunyai dokumen berupa rekapitulasi harga pokok penjualan

Bukti Memorial		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak mempunyai bukti memorial karena perusahaan tidak melakukan pencatatan transaksi ke jurnal umum
----------------	--	---	---

Lampiran 11 : Hasil Observasi Catatan SIA Penjualan

OBSERVASI

Perbandingan teori Mulyadi (2010) tentang catatan yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Teori Mulyadi (2010)	Praktek		Keterangan
	Ada	Tidak	
Jurnal Penjualan		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak melakukan pencatatan dalam jurnal penjualan
Jurnal Penerimaan Kas	√		Jurnal penerimaan kas pada PT. Herbatama Indo Perkasa dimasukkan pada catatan kas besar
Kartu Piutang	√		Kartu Piutang yang digunakan oleh PT. Herbatama Indo Perkasa berupa Amplop piutang dan dilakukan pencatatan oleh admin penjualan

Kartu Persediaan		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak melakukan pencatatan persediaan dalam kartu persediaan
Kartu Gudang	√		PT. Herbatama Indo Perkasa melakukan pencatatan stok produk ke dalam kartu gudang yang dilaksanakan oleh admin gudang
Jurnal Umum		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak melakukan pencatatan setiap aktivitas yang ada pada jurnal umum

Lampiran 12 : Hasil Observasi Prosedur SIA Penjualan

OBSERVASI

Perbandingan teori mulyadi (2010) tentang prosedur yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada PT. Herbatama Indo Perkasa.

Teori Mulyadi (2010)	Praktek		Keterangan
	Ada	Tidak	
Prosedur Order Penjualan	√		Prosedur ini dilakukan oleh bagian penjualan yaitu sales dan SPG
Prosedur Penerimaan Kas	√		Prosedur ini dilakukan oleh bagian admin penjualan
Prosedur Persetujuan Kredit	√		Prosedur ini dilakukan oleh Supervisor dan dilaporkan ke Manager
Prosedur Pengiriman		√	Perusahaan ini tidak menggunakan prosedur pengiriman karena barang dikirim langsung oleh sales saat melakukan transaksi penjualan

Prosedur Penagihan		√	Prosedur penagihan pada PT. Herbatama Indo Perkasa dilakukan oleh Sales
Prosedur Pencatatan Piutang	√		Prosedur pencatatan piutang dilakukan oleh admin penjualan
Prosedur Distribusi Penjualan		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak terdapat distribusi penjualan
Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan		√	PT. Herbatama Indo Perkasa tidak terdapat pencatatan harga pokok penjualan

