

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi khususnya teknologi informasi berbasis komputer dewasa ini, dirasa sangat pesat dan hal ini berpengaruh terhadap aspek pekerjaan. Hampir semua perusahaan dalam hal pengambilan keputusan, penyebaran informasi, peningkatan efektifitas pekerjaan dan pelayanan telah menggunakan sistem informasi berbasis komputer.² Tidak dipungkiri bahwa kehadiran sebuah sistem informasi sangat membantu pihak manajemen dalam melakukan pengelolaan perusahaan atau instansi. Prosedur-prosedur yang sebelumnya dilakukan secara manual banyak menimbulkan permasalahan dalam perusahaan. Permasalahan yang sering muncul akibat sistem yang masih manual adalah kecepatan dan ketepatan dalam pengelolaan data. Sistem informasi menjadi solusi dari kelemahan manusia yaitu dalam hal kecepatan dan ketelitian dalam pengolahan data.³

Dari permasalahan yang muncul untuk mencapai keberhasilan usaha dalam perusahaan sangat penting sehingga dibutuhkan peran sistem informasi akuntansi. Sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun dengan suatu skema yang

² Nani Purwati, Ahmad Ghufon, Sri Kiswati, "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Barang Pada Kingtex Fabric Outlet Yogyakarta", *Jurnal Computer and Network Technology*, 01 (01), 53-63 (2022), hal. 53

³ Suharyadi, "Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan dan pencatatan hutang pada toko elektronik XYZ Salatiga", *Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 15 (1), 1-13 (2022), hal. 1

menyeluruh dan sistematis.⁴ Informasi adalah data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. Sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, dan mengelola, 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.⁵ Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan serta mengoperasikan bisnis sehingga menghasilkan informasi yang diperlukan oleh para pengambilan keputusan.⁶

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasikan, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, mulai dari diterimanya order penjualan samapai mencatat timbulnya tagihan atau piutang dagang.⁷ Berikut merupakan ayat Al-Qur'an yang menerangkan tentang jual beli yaitu surat Al-Baqarah: 275

⁴ Eni Endaryati, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik), hal. 11

⁵ Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan, 2015), hal. 14-16

⁶ *Ibid.*, hal. 4

⁷ Nur Diana Kholidah, "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal", *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 6 (9), 1-15 (2017), hal. 3-

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ
 ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ
 مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا
 خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.⁸

Sistem informasi akuntansi penjualan dalam perusahaan yang dilakukan secara tepat agar tindakan yang tidak diinginkan dapat dihindari, seperti terjadinya penyimpangan atas aktivitas penjualan tunai maupun penjualan kredit. Ketika melaksanakan kegiatan perusahaan agar mendapat informasi yang tepat dan akurat diperlukan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan. Pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan dapat diwujudkan secara efektif dan efisien dibutuhkan adanya pengendalian internal yang dapat memberikan informasi yang dapat dipercaya.

PT Wira Sadana Lestari merupakan perusahaan dangang yang bergerak dalam bidang distributor FMCG (Fast Moving Consumer Goods), dengan arti barang konsumsi yang bergerak cepat merupakan barang-barang “non-durable” yang diperlukan untuk kebutuhan sehari-

⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan New Cordova*, (Bandung: Syamil Quran, 2012), hal. 48

hari. FMCG dikelompokkan dalam tiga kategori produk, yaitu perawatan pribadi seperti sabun dan kosmetik, ada makanan dan minuman seperti makanan ringan, teh, kopi, serta kebutuhan bayi. Perusahaan ini termasuk distributor yang banyak sekali kerja sama dengan berbagai produk atau brand.⁹ Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada koordinator divisi marketing PT Wira Sadana Lestari wilayah bagian barat, bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah berbasis komputer dan programme realting (sistem aplikasi di komputer yang digunakan perusahaan membuat invoice). Kendala atau masalah pada sistem penjualan yang sering terjadi dilapangan, yaitu order baru terpending, karena terkendala tagihan atau overdue (tagihan melewati batas tempo 30 hari, tidak bisa print out invoice penjualan pada toko tersebut, sehingga pemesanan barang baru belum bisa terkirim) dan dalam waktu 30 hari belum melakukan pelunasan, maka perusahaan memang tidak bisa memberikan pelayanan untuk melakukan order baru lagi, namun perusahaan masih memberikan batas tagihan dengan tempo 60 hari. Jika tagihan tersebut tetap melewati batas maka pihak toko atau pembeli diberikan pilihan, yaitu pelunasan atau penarikan barang dan konsekuensi lain sudah tidak dapat fasilitas kredit untuk order berikutnya, harus melakukan pembayaran tunai jika ingin melakukan pesanan atau order barang.

⁹ PT Wira Sadana Lestari, dalam <https://wsl.co.id/mobile/dnews/2/wsl-solusi-distribusi-bahan-kue-dan-fmcg-indonesia.html>, diakses 13 Februari 2023

Dimana penawaran kredit ini banyak diminati oleh para pembeli karena pembayarannya tidak langsung pada saat pengiriman barang. Namun apabila pembeli sudah diberi kepercayaan batas tempo pembayaran masih saja teledor ingin memperpanjang pelunasan tagihan, maka kemungkinan besar terjadilah piutang. Penagihan piutangpun akan dilakukan secara langsung oleh sales pada area yang sudah ditugaskan. Dengan begitu sales akan mengunjungi setiap toko atau pembeli selama dua minggu sekali, yang membawakan bukti tagihan guna memberitahu pembeli tentang jumlah yang harus dibayar dan kemana harus mengirimkan pembayaran tersebut. Jika kredit itu tidak tertagih dampaknya akan menghambat kelancaran dalam siklus keuangan perusahaan baik itu sebagai modal perusahaan, penggajian karyawan, memenuhi peralatan dan perlengkapan kantor, pembayaran listrik, utang usaha dan lain-lain.

Tabel 1.1
Analisis Kendala Sistem Penjualan Mengalami Overdue

Periode per tahun			Wilayah Kediri	
Tahun	Jatuh Tempo Pelunasan		Persentase	Keterangan
	≥ 30 hari	≥ 60 hari		
2019		65 hari	50%	Tidak bisa order baru dan tidak mendapat fasilitas kredit.
2020	45 hari		45%	Order baru terpending, tidak bisa print out nota.
2021	40 hari		35%	Order baru terpending, tidak bisa print out nota.
2022	37 hari		25%	Order baru terpending, tidak bisa print out nota.

Sumber: Data primer diolah peneliti, 2023.

Dengan adanya perjanjian diantara pembeli dan perusahaan pada awal transaksi maka disitu pasti terjadilah kesepakatan antara keduanya yang harus di tepati. Hal tersebut sama-sama akan menguntungkan bagi kedua pihak jika kesepakatan berjalan dengan baik. Bisa dilihat Tabel 1.1 perbandingan dari tahun ke tahun, yaitu pada tahun 2019 sudah jatuh tempo hingga pelunasan 65 hari, tahun 2020 sudah jatuh tempo hingga pelunasan 45 hari, tahun 2021 sudah mengalami peningkatan dengan pelunasan 40 hari, dan tahun 2022 jatuh tempo dengan pelunasan 37 hari. Maka hasil perbandingan persentase dari keempat tahun tersebut bisa dikatakan mengalami peningkatan yang cukup baik. Meskipun pertahunnya tetap mengalami kendala dalam pelunasan piutang yang terjadi pada outlet tertentu yang melebihi jatuh tempo.

Menurut Undang-Undang nomor 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen pasal 6 menyatakan, hak pelaku usaha adalah hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang atau jasa yang di perdagangkan¹⁰. Dan menurut teori dalam siklus pendapatan terdapat tahap penagihan atau pembuatan faktur penjualan. Aktivitas yang dilakukan pada tahap ini adalah membuat faktur penjual dan memelihara catatan piutang kepada setiap pelanggan. Proses ini dilakukan oleh departemen penagihan, yang bertanggung jawab kepada manajer akuntansi atau kepala bagian

¹⁰ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, dalam <https://jdih.esdm.go.id/storage/document/UU081999.pdf>, diakses 19 Februari 2022

akuntansi. Penagihan atau pembuatan faktur penjualan yang akurat merupakan hal yang penting. Untuk mencapai hal tersebut dibutuhkan informasi departemen pengiriman tentang jenis dan jumlah barang yang dikirimkan, harga, dan syarat penjualan yang disepakati. Faktur penjualan memberitahu pembeli tentang jumlah yang harus dibayar dan kemana harus mengirimkan pembayaran tersebut. Pada aktivitas penagihan ini, juga dilakukan pemeliharaan catatan piutang kepada setiap pelanggan. Salah satu cara yang dilakukan agar catatan piutang selalu menunjukkan informasi yang akurat, terkini dan lengkap, setiap bulan perusahaan akan mencetak dan mengirimkan laporan bulanan (*monthly statement*). Laporan ini berisi ringkasan transaksi yang terjadi pada bulan-bulan sebelumnya dan menginformasikan kepada pelanggan tentang saldo piutang yang belum dilunasi, yang dirinci menurut umurnya. Seperti menunggak 1 sampai 30 hari, 31 sampai 60 hari, 61 sampai 90 hari, dan menunggak lebih dari 90 hari.¹¹

Penelitian ini mengacu pada beberapa penelitian terdahulu. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh S Fauzi(2013), menyatakan bahwa hasil penelitian struktur organisasi yang disusun menghasilkan struktur organisasi dan job description yang jelas bagi pemilik, bagian administrasi, bagian produksi, dan bagian pengiriman. Peningkatan pengendalian internal pada sistem informasi akuntansi siklus penjualan dan pengeluaran yaitu dengan merubah sistem manual digantikan dengan

¹¹ Krismiaji, *Sistem Informasi...*, hal. 319-321

sistem baru yang telah terkomputerisasi dengan bantuan *software Bee Accounting* sehingga proses transaksi lebih dapat dipertanggungjawabkan, memudahkan dalam menjalankan aktivitas, akurat, relevan, dan tepat waktu serta pengaturan sistem pada *software* sehingga meningkatkan pengendalian.¹² Perbedaan dari penelitian yang diteliti yaitu analisis dan desain sistem informasi akuntansi siklus penjualan dan pengeluaran untuk meningkatkan pengendalian internal dengan menggunakan *Software Bee Accounting*, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu analisis desain sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal.

Penelitian berikutnya dilakukan Nuryanti dan Suprantinegrum (2016), menyatakan bahwa hasil penelitian penjualan yang dilakukan UD Praktis dibagi menjadi empat macam yaitu penjualan tunai pada toko, penjualan kredit (wholeseller), penjualan konsinyasi dan dropship. UD Praktis yang masih memiliki beberapa permasalahan yaitu teknologi informasi belum maksimal seperti pencatatan yang masih manual, belum adanya bagian yang menangani penagihan piutang. Dengan dibangunnya sistem informasi akuntansi yang mengatur penjualan, piutang usaha, dan penerimaan kas perusahaan, diharapkan dapat membantu perusahaan

¹² Ikmal Fauzi S, "Analisis dan Desain Sistem informasi Akuntansi Siklus Penjualan dan Pengeluaran untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Dengan Menggunakan *Software Bee Accounting* Pada UD X di Sidoarjo", Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya, 2 (2), 1-7 (2013), hal. 6

dalam melakukan operasi dan pengendalian internal.¹³ Perbedaan dari penelitian yang diteliti yaitu analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan, piutang, dan penerimaan kas, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu analisis desain sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal.

Penelitian ketiga dilakukan Maulidina (2022), menyatakan bahwa hasil penelitian ini menunjukkan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Jaco Nusantara Mandiri sudah berjalan dengan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi dalam perusahaan yaitu belum adanya fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit. Analisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT Jaco Nusantara Mandiri belum cukup baik. Hal ini terjadi karena masih adanya perangkapan tugas fungsi penjualan terhadap fungsi kredit dan penagihan.¹⁴ Perbedaan dari penelitian yang diteliti yaitu analisis sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian intern dalam ketercapaian kinerja perusahaan, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu analisis desain sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal.

Dilihat dari permasalahan atau kendala yang diuraikan diatas, agar lebih waspada perusahaan sangat memerlukan sistem informasi akuntansi,

¹³ Dwi Nuryanti dan Rr. Suprantinegrum, "Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang, dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada UD Praktis di Magetan)", *Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang*, 5 (2), 100-112 (2016), hal. 111

¹⁴ Yana Maulidina, Karya Satya Azhar, Risky Filhayati Rambe, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Intern dalam Ketercapaian Kinerja Perusahaan Pada PT Jaco Nusantara Mandiri", *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, 2 (2), 2469-2483 (2022), hal. 2479

guna mengamankan aset perusahaan serta mampu melakukan kegiatan pengawasan terhadap penjualan, maka perusahaan harus menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, agar dapat menghasilkan informasi akuntansi yang tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya. Sehingga kegiatan operasional berjalan lancar serta resiko terjadi manipulasi maupun kekeliruan dalam pencatatan atau penghitungan dapat diminimalisasikan dan dapat mengurangi terjadi kerugian perusahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas peneliti akan melakukan penelitian pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kabupaten Kediri dengan judul penelitian **“Desain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Arus Kas pada PT Wira Sadana Lestari Cabang Kabupaten Kediri”**.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang sudah dipaparkan diatas, maka terdapat rumusan masalah, antara lain:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri?
2. Bagaimana analisis kelebihan dan kelemahan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri?
3. Bagaimana usulan desain sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri?

4. Bagaimana pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian diatas, maka tujuan penelitian ini, antara lain:

1. Mendeskripsikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri.
2. Untuk menganalisis kelebihan dan kelemahan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri.
3. Untuk mengusulkan desain sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri.
4. Untuk mengetahui pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Wira Sadana Lestari cabang Kediri

D. Batasan Masalah

Batasan masalah penelitian ini adalah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang distributor yaitu PT Wira Sadana Lestari cabang Kabupaten Kediri yang beralamat Jalan Bulurini, No. 50, Dusun Bulu Rejo, RT 02 RW 01, Desa Rembangkepuh, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur, Kode Pos 64171. Pembatasan masalah dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan batasan guna

lebih mengonsentrasikan kepada hasil yang terarah dan sesuai yang diinginkan, maka ruang lingkup penelitian ini dibatasi pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian internal arus kas pada PT Wira Sadana Lestari Kabupaten Kediri.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktis, antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini bermanfaat digunakan untuk upaya pengembangan ilmu pengetahuan mata kuliah Sistem Informasi Akuntansi (SIA) tentunya dapat dipahami secara mendalam salah satunya tentang penjualan guna meningkatkan pengendalian internal.

2. Manfaat Praktis

a) Bagi PT Wira Sadana Lesitari Kabupaten Kediri

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk membantu dalam penyelesaian masalah, evaluasi teknis perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan mengenai desain sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal.

b) Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian dapat bermanfaat sebagai bahan rujukan maupun referensi dan penambahan wawasan ketika melakukan penelitian selanjutnya.

F. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a. Desain Sistem

Menurut John Burch & Gary Grudnitski, desain sistem dapat didefinisikan sebagai penggambaran, perencanaan dan pembuatan sketsa atau pengaturan dari beberapa elemen yang terpisah ke dalam satu kesatuan yang utuh dan berfungsi.¹⁵

b. Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji, sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan serta mengoperasikan bisnis sehingga menghasilkan informasi yang diperlukan oleh para pengambilan keputusan.¹⁶

c. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain

¹⁵ Nur Azis, *Analisis Perancangan Sistem Informasi*, (Bandung: Widina Bhakti Persada Bndung, 2022), hal. 9

¹⁶ Krismiaji, *Sistem Informasi...*, hal. 14-16

yang berkepentingan, mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan atau piutang dagang.¹⁷

d. Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan sistem penjualan di mana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.¹⁸

e. Pengendalian Internal

Menurut Marshall B. Romney and Paul John Steinbart, Pengendalian Internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan.¹⁹

2. Definisi Operasional

Penjualan merupakan bentuk suatu sistem pemasaran, dari aktivitas atau bisnis yang menjual produk atau jasa pada sebuah perusahaan hingga kekonsumen, dengan mencapai tujuannya yaitu untuk memperoleh laba yang dapat meningkatkan arus kas dan harus sesuai dengan target penjualan yang sangat perlu diperhatikan. Oleh sebab itu untuk pencapaian dan pengelolaan informasi-informasi terkait

¹⁷ Kadim, *Sistem Informasi Akuntansi Dan Implementasi Dalam Dunia Usaha*, (Bogor: Mitra Wacana Media, 2019), hal. 83

¹⁸ V. Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2022), hal. 89

¹⁹Denny Erica, dkk., *Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Desain*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2019), hal. 29

penjualan dapat dipertanggung jawabkan dan akurat. Desain sistem informasi akuntansi penjualan sangat diperlukan pada PT Wira Sadana Lestari Kabupaten Kediri dengan tujuan supaya informasi-informasi yang terkait dapat memberikan manfaat secara relevan dengan pengelolaan maksimal serta tentunya dapat meminimalisir kesalahan baik itu penghitungan, pencatatan, serta membantu pengawasan dan pengendalian internal perusahaan.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan skripsi dalam penelitian dibagi menjadi tiga bagian, yaitu bagian awal, bagian utama pada bagian ini terdapat enam bab, dan bagian akhir. Adapun sistematika penulisan skripsi penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

Bagian awal, meliputi halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan penguji, motto peneliti, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.

Bagian utama, menyajikan bagian inti penelitian atau penulisan skripsi yang terdiri dari enam bab, yaitu:

Bab I Pendahuluan, berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan skripsi.

Bab II Kajian Pustaka, berisi tentang pengertian Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit, Hubungan

Sistem Informasi Akuntansi dengan Pengendalian Internal, Pengendalian Internal, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

Bab III Metodologi Penelitian, berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian, berisi tentang paparan data dan temuan penelitian.

Bab V Pembahasan, berisi tentang pembahasan hasil penelitian yaitu sistem penjualan kredit PT Wira Sadana Lestari.

Bab VI Penutup, berisi tentang penjelasan kesimpulan dan saran.

Bagian akhir, meliputi daftar pustaka, lampiran-lampiran penelitian, surat pernyataan keaslian tulisan, dan daftar riwayat hidup.