

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN

PT BINTANG PUTRA MOBILINDO

HONDA SOLO BARU



NASKAH PUBLIKASI

Disusun oleh:

YOGA ALIFA RIZKY

B 200 100 189

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2015**

HALAMAN PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini telah membaca Naskah publikasi yang berjudul:

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PT BINTANG PUTRA MOBILINDO HONDA SOLO BARU

Yang disusun oleh:

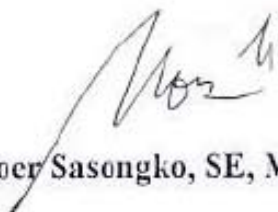
YOGA ALIFA RIZKY

B 200 100 189

Penandatanganan berpendapat bahwa naskah tersebut memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 7 Maret 2015

Pembimbing



(Dr. Noer Sasongko, SE, M.Si, Ak, CA)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Surakarta




(Dr. Triyono, M, Si)

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menelaah sistem informasi akuntansi penjualan yang dilaksanakan PT Bintang Putra Mobilindo Honda Solo Baru. Kemudian dapat diidentifikasi apakah sistem informasi tersebut telah dilaksanakan sesuai struktur pengendalian internal yang tepat atau belum. Dan untuk mengetahui perkembangan perusahaan melalui rasio keuangan yang terbatas pada bagian penjualan. Metode kualitatif akan digunakan pada analisis flowchart penjualan sesuai struktur pengendalian internal. Metode kuantitatif digunakan untuk penghitungan rasio keuangan yang terbatas pada penjualan. Data primer yaitu data yang berasal dari sumber yang asli dan dikumpulkan secara khusus untuk keperluan riset yang sedang dilakukan. Data sekunder adalah data yang dihasilkan perusahaan seperti laporan keuangan dan catatan – catatan akuntansi. Metode pengumpulan datanya adalah *Face to face interviews method* dan *observation method*.

Hasil dari penelitian ini adalah secara keseluruhan PT Bintang Putra Mobilindo Honda Solo Baru telah melakukan aktivitas penjualan mobil, *spare part* / suku cadang dan jasa *service* dengan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan komponen model struktur pengendalian internal. Dan transaksi yang terjadi pada PT Bintang Putra Mobilindo Honda Solo Baru mayoritas justru mengalami penurunan, ini disebabkan keterbatasan penulis dalam mendapatkan informasi laporan keuangan terkait. Sehingga, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi kurang bisa mempengaruhi kinerja keuangan PT Bintang Putra Mobilindo Honda Solo Baru pada Desember 2008 dan Januari 2009.

Kata kunci : sistem informasi akuntansi, penjualan, keuangan, pengendalian

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem formal yang utama dalam kebanyakan perusahaan. Sistem informasi formal adalah suatu sistem yang menjelaskan secara tertulis tentang tanggungjawab pembuatan informasi. Kejadian financial yang terjadi dikomunikasikan melalui sistem informasi akuntansi pada pihak yang berkepentingan berupa laporan-laporan kegiatan. Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Tujuan dari sistem akuntansi adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik, disamping untuk mengurangi biaya tata usaha atau biaya administrasi, dan untuk menentukan pelaksanaan proses produksi agar lebih mudah menjalankan perencanaan dan mencegah pelaksanaan operasional perusahaan yang kurang sehat. Sistem akuntansi juga merupakan alat control perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan perusahaan.

Menurut (Yunus, 2007 ; Bodnar dan Hopwood, 2005) sistem akuntansi pada dasarnya menjadi alat perusahaan dalam menjalankan tugasnya, yaitu sebagai alat dalam mengendalikan aktivitas perusahaan agar dapat berjalan dengan baik, dan sesuai dengan rencana yang telah disusun.

Sistem pengendalian intern ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Oleh karena itu diperlukan evaluasi mengenai sistem pengendalian intern terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

Proses penyusunan prosedur dan sistem biasanya dilakukan secara bersama dengan prosedur yang berhubungan dan tidak merupakan prosedur yang terpisah. Pengendalian atas sistem dan prosedur distribusi penjualan bertujuan untuk proses pengendalian agar sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Pada sisi yang lain melalui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara tepat maka perusahaan dapat menghindari terjadinya penyimpangan atas aktivitas penjualan yang terjadi, baik penjualan kredit maupun tunai.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis melakukan penelitian dengan judul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Bintang Putra Mobilindo Honda Solo Baru”.

Tujuan Penelitian

1. Untuk menelaah sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan pada PT Bintang Putra Mobilindo Honda Solo Baru.
2. Dapat mengidentifikasi apakah sistem informasi tersebut telah dilaksanakan sesuai struktur pengendalian intern yang tepat atau belum tepat.

B. LANDASAN TEORITIS

1. Sistem Informasi Akuntansi

1.1 Pengertian :

a. Sistem

Suatu jaringan dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu (Jogiyanto,2005)

b. Informasi

Data yang berguna untuk diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat (Bodnar dan Hopwood:2001)

c. Akuntansi

Bahasa bisnis akuntansi menyediakan cara untuk menyajikan dan meringkas kejadian-kejadian bisnis dalam bentuk informasi keuangan kepada para pemakainya (Suarjono:2002)

d. Sistem Informasi Akuntansi

Suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisa, dan mengkomunikasikan informasi finansial dan pengambilan keputusan yang relevan kepada pihak diluar perusahaan(seperti kantor pajak, investor dan kreditor) dan pihak intern (terutama manajemen). (stephen A. Moscove)

1.2 Siklus Akuntansi

Sistem informasi akuntansi tidak lepas dari siklus akuntansi yang meliputi urutan siklus sebagai berikut:

- a. Analisis transaksi bisnis
- b. Menjurnal transaksi- transaksi
- c. Menposting jurnal kebuku besar
- d. Menyiapkan neraca saldo
- e. Menjurnal dan memposting penyesuaian
- f. Menyiapkan laporan keuangan
- g. Menjurnal dan memposting penutup

2. Sistem Informasi Manajemen

2.1 Pengertian :

a. Sistem

Suatu jaringan dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran tertentu (Jogiyanto,2005)

b. Informasi

Data yang berguna untuk diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat (Bodnar dan Hopwood:2001)

c. Manajemen

Kegiatan yang di lakukan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan secara bersama-sama atau melibatkan orang lain demi mencapai tujuan yang sama.

d. Sistem Informasi Manajemen

Jaringan prosedur pengolah data yang dikembangkan dalam suatu (integritas) dengan maksud memberikan informasi (yang bersifat intern dan ekstern) kepada manajemen, sebagai dasar pengendalian keputusan.

e. Hubungan Antara Sistem Informasi Akuntansi dengan Sistem Informasi Manajemen

Sistem informasi manajemen berkepentingan dengan penyediaan informasi yang menyeluruh dan terintegrasi untuk membantu pengambilan keputusan bagi berbagai tingkatan manajemen dalam suatu organisasi atau perusahaan. Ditinjau dari hal tersebut, maka sistem informasi akuntansi merupakan subsistem dari sistem informasi manajemen. Setiap sistem informasi akuntansi akan melaksanakan lima fungsi utamanya yaitu :

- a. Mengumpulkan dan menyimpan data dari semua aktivitas dan transaksi perusahaan.
- b. Memproses data menjadi informasi yang berguna pihak manajemen.
- c. Memanajemen data-data yang ada kedalam kelompok-kelompok yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
- d. Mengendalikan kontrol data yang cukup sehingga aset dari suatu organisasi atau perusahaan terjaga.

3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

3.1 Pengertian

Menurut IAI Dalam SAK adalah: penjualan meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagang dibeli pengcer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.

3.2 Prosedur Manual

a. Bagian Penjualan

- b. Bagian Kredit
- c. Bagian Gudang
- d. Bagian Pengiriman
- e. Bagian Penagihan
- f. Bagian Piutang Dagang

4. Struktur Pengendalian Internal

4.1 Pengertian

Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga aset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan.

4.2 Model Pengendalian Internal

Model pengendalian intern (internal control model) menggunakan produk COSO (committe of sponsoring organization) yang didalamnya berisi definisi pengendalian pengendalian intern dan petunjuk untuk melakukan penilaian sebuah sistem pengendalian intern.

a. Lingkungan pengendalian.

Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian intern, menyediakan disiplin dan struktur.

b. Aktivitas pengendalian.

Identifikasi entitas dan analisis terhadap risiko yang relevan untuk mencapai tujuannya, membentuk suatu dasar untuk menentukan bagaimana risiko harus dikelola.

c. Pengukuran resiko.

Kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa arahan manajemen dilaksanakan.

d. Informasi dan komunikasi.

Pengidentifikasian, penangkapan dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan waktu yang memungkinkan orang melaksanakan tanggung jawab mereka

e. Pengawasan.

Proses yang menentukan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu.

5. Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer

5.1 Mengotomatiskan Pemrosesan Pesanan Penjualan dengan Teknologi BATCH.

5.2 Rekayasa Ulang Pemrosesan Pesanan Penjualan dengan Teknologi REAL-TIME.

5.3 Pertimbangan Pengendalian untuk Sistem Berbasis Komputer.

a. Otorisasi

Tujuan dari transaksi adalah untuk memastikan bahwa hanya transaksi yang valid yang akan diproses. Bagian kredit bagian yang bertugas untuk melakukan pengesahan dari pesanan penjualan dan memastikan bahwa kebijakan penjualan perusahaan dilaksanakan dengan baik.

b. Pemisahan Tugas

Pemisahan tugas memastikan bahwa tidak ada satu orang atau satu bagian pun yang melakukan semua proses secara keseluruhan. Dalam siklus pendapatan, bagian kredit terpisah dari seluruh proses, jadi secara formal transaksi pemberian persetujuan merupakan aktivitas independen.

c. Supervisi (pengawasan)

Beberapa perusahaan mempunyai karyawan terlalu sedikit untuk dapat dilakukan pemisahan fungsi. Dengan melakukan supervise kepada karyawan yang mempunyai potensi untuk melakukan sesuatu yang tidak sesuai, perusahaan dapat melakukan antisipasi pada sistemnya. Supervisi dapat juga menyediakan kontrol yang terpisah pada sistem.

d. Catatan akuntansi

Penomoran dokumen sumber (nomor tercetak pada dokumen) seperti pada peranan penjualan, surat jalan, bukti pembayaran, dan lain-lain, secara berurutan diberi nomor yang unik pada setiap transaksi.

e. Pengendalian akses

Pengendalian akses mencegah dan mendeteksi akses yang tidak disetujui dan terlarang ke aktiva perusahaan.

f. Verifikasi Independen

Tujuan verifikasi dilakukan secara independen adalah untuk meningkatkan dan memverifikasi kebenaran dan kelengkapan dari prosedur yang dilakukan oleh sistem lainnya.

C. METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah studi kasus, yaitu berisikan paparan atau data yang relevan dari hasil penelitian pada objek. Dalam hal ini, penelitian berupaya menelaah dan memberi solusi atas permasalahan yang dihadapi perusahaan obyek, yaitu terkait dengan sistem dan prosedur penjualan (Brata, 2005). Data yang digunakan adalah kualitatif, yaitu berupa kalimat-kalimat yang menggambarkan keadaan umum suatu perusahaan.

2. Data dan Sumber Data

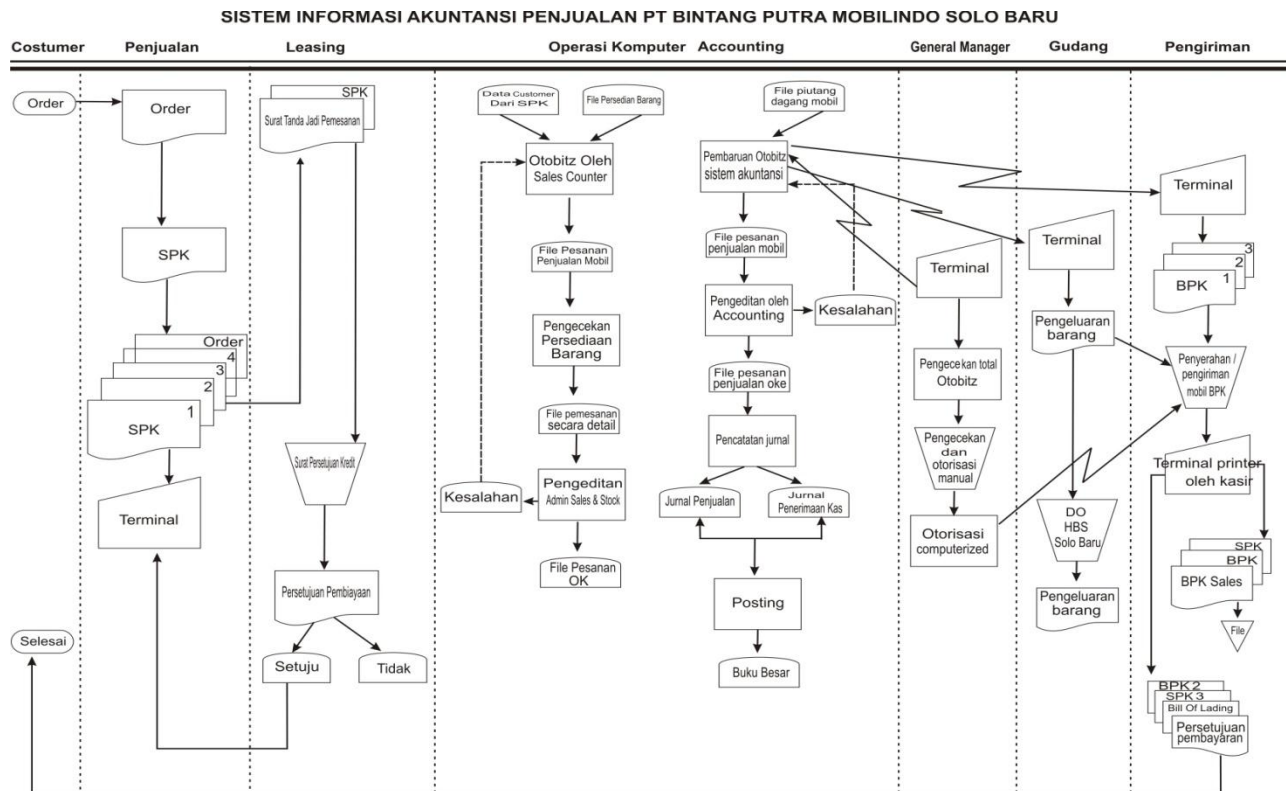
Data yang digunakan yang di gunakan adalah data primer dan data skunder. Data primer yaitu data yang berasal dari sumber yang asli dan di kumpulkan secara khusus untuk keperluan riset yang sedang di lakukan. Data skunder adalah data yang di hasilkan perusahaan seperti laporan keuangan dan catatan-catatan akuntansi. Peneliti akan datang langsung ke PT Bintang Putra Mobilindo Honda Solo Baru yang beralamat di Jl Raya Solo Baru Solo, 57151.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan mobil secara tunai dan kredit, penjualan suku cadang dan pelayanan jasa *service* terdapat beberapa prosedur :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Mobil PT Bintang Putra Mobilindo

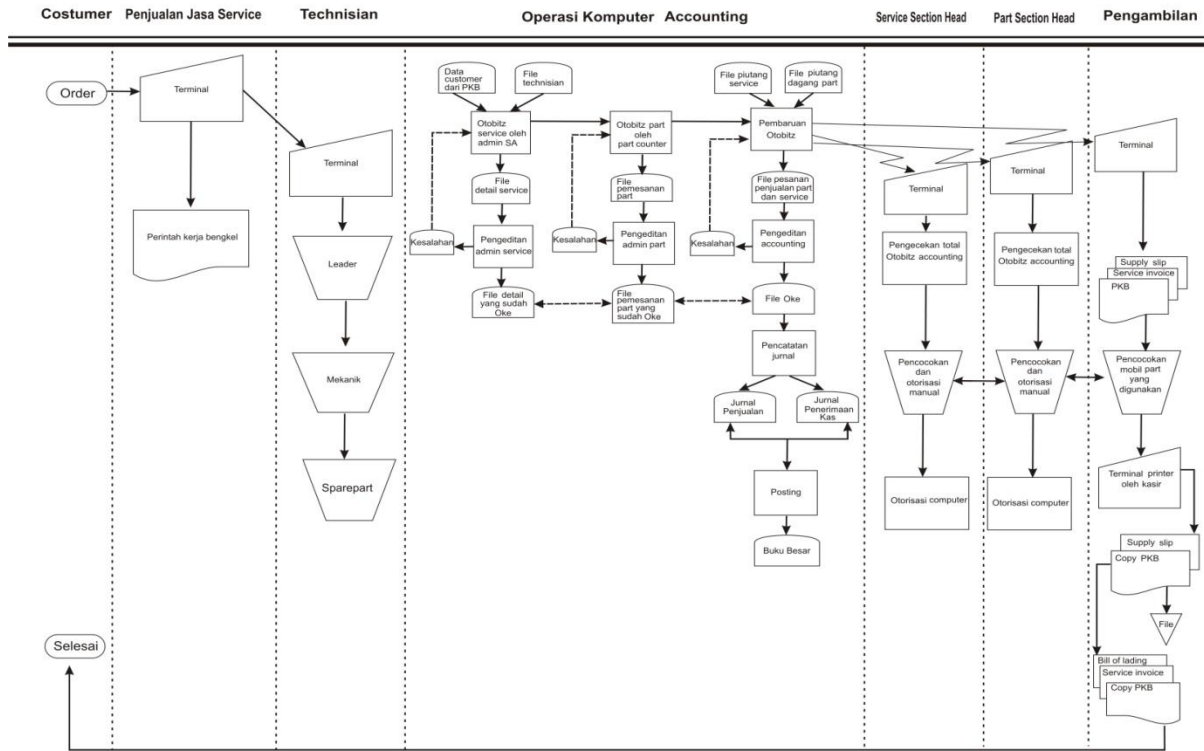
Melalui berbagai media pelanggan bisa mendapatkan informasi banyak tentang produk Honda yang di jual , termasuk mobil dengan *type* baru yang dijual oleh PT Bintang Putra Mobilindo untuk wilayah Solo dan sekitarnya.



2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa *Service* dan Suku Cadang PT. Bintang Putra Mobilindo

Seperti pada penjualan mobil, penjualan jasa *service* dan suku cadang bisa laku keras karena banyaknya promosi dari berbagai media , maka pelanggan pengguna mobil Honda mempercayakan perawatan mobilnya di Honda Solo Baru.

SISTEM INFORMASI PENJUALAN JASA SERVICE DAN PART PT BINTANG PUTRA MOBILINDO SOLO BARU



Berdasarkan komponen pengendalian internal yang baik menurut COSO (*committe of sponsoring organization*) tahun 2013, pengendalian internal PT Bintang Putra Mobilindo dapat dilihat sebagai berikut.

1. Lingkungan Pengendalian

a. Integritas dan nilai-nilai etika manajemen

Pada masing-masing divisi setiap paginya melakukan meeting secara rutin setiap hari kurang lebih 30 menit. Dan pada hari senin dilakukan meeting untuk semua divisi, pada saat meeting ini pihak manajemen memberikan informasi terbaru terkait dengan informasi dari PT Bintang Putra Mobilindo dan adanya sharing antara staf pada manajemen untuk meningkatkan nilai integritas dan etika manajemen yang berpengaruh pada kinerja staf PT Bintang Putra Mobilindo. Untuk meeting setiap divisi biasanya dilakukan setiap hari kecuali hari senin.

b. Struktur Organisasi dan Tugas Wewenang.

Sebagai suatu badan usaha, PT Bintang Putra Mobilindo mempunyai struktur organisasi sesuai dengan tujuan bidang usaha tersebut. Struktur organisasi perusahaan dapat diketahui dengan menggambarkan bagan organisasinya sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang tugas, wewenang, dan tanggung jawab dengan fungsi tiap-tiap jabatan dalam organisasi tersebut.

c. Parameter untuk melaksanakan tanggungjawab pengawasan tata pemerintahan

Pada PT Bintang Putra Mobilindo setiap transaksi hanya akan terjadi atas dasar otoritas dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui

terjadinya transaksi tersebut, oleh karena itu dalam organisasi dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otoritas atas terlaksananya setiap transaksi. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh penulis, adanya pelaporan pajak tahunan kepada Direktorat Jendral Pajak. Ini membuktikan bahwa PT Bintang Putra Mobilindo ini juga memperoleh pemeriksaan oleh badan pemerintahan.

d. Mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompeten

PT Bintang Putra Mobilindo mempunyai kebijakan berupa target penjualan serta omset penjualan mobil. Seperti yang ditetapkan oleh Dealer pusat Honda Regional Jateng & DIY yaitu Honda Semarang Center, menargetkan untuk dua dealer di solo adalah 3000 unit per tahun. Hanya saja untuk omset penjualan pihak manajemen menolak memberikan angka pasti omset untuk mencapai target tersebut. Dalam praktiknya, PT Bintang Putra Mobilindo mengelola sumber daya manusia dengan baik. Dengan cara yang dilakukan antara lain yaitu seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut sesuai dengan bidang yang dibutuhkan.

e. Pengukuran kinerja, insentif, dan penghargaan untuk mendorong akuntabilitas kinerja

Pihak manajemen memiliki *record* semua pekerjaan karyawannya dari *Otobitz Sistem* secara lengkap dan pada setiap sudut ruang kerja terdapat *cctv* untuk menilai kinerja karyawan.

2. Penilaian Risiko

a. Organisasi menetapkan tujuan dengan kejelasan yang cukup untuk memungkinkan identifikasi dan penilaian risiko yang berhubungan dengan tujuan.

Perubahan dalam lingkungan operasional membebankan tekanan baru atau perubahan tekanan atas perusahaan tentu beresiko terhadap kinerja staf dan secara otomatis berpengaruh terhadap target penjualan. Dalam melaksanakan perekrutan pegawai baru khususnya di bagian penjualan, biasanya dilakukan seleksi pegawai mulai dari test IQ, interview dan akan diberikan pelatihan terlebih dahulu di Honda Semarang Center. Secara periodic, ada agenda dari Dealer Regional Jateng dan DIY yang biasanya diadakan oleh Honda Semarang Center untuk mengumpulkan seluruh staf yang tersebar di Jateng dan DIY, untuk melakukan pengakraban, karena pada kenyataannya mereka selalu bertemu pada sebuah jaringan penjualan. Ini juga bertujuan untuk memberikan kenyamanan dan akan berpengaruh pada kinerja staf.

b. Organisasi ini menganggap potensi kecurangan dalam menilai risiko terhadap pencapaian tujuan.

Implementasi teknologi baru ke dalam proses produksi atau informasi berdampak pada pemrosesan transaksi, bisa dicegah dengan memaksimalkan pemahaman staf terhadap implementasi teknologi baru sehingga dampak kekeliruan pada pemrosesan transaksi bisa ditekan.

Restrukturisasi organisasional merupakan hal yang biasa terjadi dalam sebuah perusahaan. Hal tersebut bisa saja beresiko terhadap pemrosesan

transaksi. Namun pihak manajemen memberikan kesadaran penuh terhadap manajer dan staf.

- c. Organisasi mengidentifikasi dan menilai perubahan yang signifikan dapat mempengaruhi sistem pengendalian internal.

Untuk beberapa kasus, terdapat kesulitan pengendalian internal yang tepat jika terjadi pertumbuhan yang terlalu signifikan dan cepat, namun pihak PT Bintang Putra Mobilindo telah mengantisipasinya dengan menggunakan banyak staf untuk meminimalkan risiko kesulitan pengendalian internal.

3. Aktivitas Pengendalian

Kebijakan dan prosedur tersebut, antara lain :

- a. Telah digunakan anggaran penjualan, yang berfungsi pengendalian untuk bagian penjualan, sehingga bagian penjualan mempunyai target dan kemudian akan dicocokkan dengan hasil penjualan yang sebenarnya.
- b. Pengendalian fisik dilakukan secara rutin dengan melakukan penghitungan barang digudang.
- c. Untuk pengelolaan informasi penjualan, terdapat pengendalian generasi yang menangani data basis perusahaan oleh IT PT. Bintang Putra Mobilindo. Dan telah dilakukan pengendalian melalui komputer dengan menggunakan aplikasi yang digunakan yaitu *Oto blitz*.
- d. Telah dilakukan pemisahan tugas

4. Informasi dan Komunikasi

Metode dan catatan yang terdapat di PT. Bintang Putra Mobilindo, merupakan hasil dari proses dan pengelolaan data penjualan, berikut data yang digunakan PT. Bintang Putra Mobilindo :

- a. Penggunaan formulir, catatan, prosedur dan laporan penjualan, yang diterapkan telah memadai dan disajikan secara valid, sehingga dapat memberikan informasi yang terpercaya.
- b. Telah mencatat semua transaksi keuangan yang valid, ini terbukti dari adanya cek antara petugas kasir dan staf keuangan secara berkala.
- c. Komunikasi yang baik antara pimpinan perusahaan dengan staf, terlihat dengan dipatuhinya kebijakan dalam bidang penjualan, seperti yang digariskan pimpinan.
- d. Berbagai transaksi dicatat secara akurat oleh bagian kasir dilaporkan ke staf keuangan kemudian dilakukan pemeriksaan dan pembuatan jurnal oleh bagian accounting secara periodic. Misalnya laporan harian, bulanan, triwulan dan tahunan.

5. Pengawasan

Pemantauan terus menerus pada terhadap aktivitas penjualan dilakukan dalam bentuk pengawasan yang berkesinambungan terhadap aktivitas perusahaan dengan mempelajari laporan-laporan internal yang dibuat sehubungan dengan pengendalian internal penjualan. Pemantauan dapat dilakukan secara langsung melalui *Oto blitz* oleh para manager yang bersangkutan, selain itu atau pemeriksaan dokumen fisik yang telah tersimpan di lantai 2 gedung PT. Bintang Putra Mobilindo.

E. Kesimpulan

1. Kesimpulan

Berdasarkan analisa yang dilakukan, maka Penulis menarik kesimpulan antara lain:

- 1.1 Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada perusahaan dilaksanakan secara komputerisasi.
- 1.2 Penjualan yang dilakukan oleh PT. Bintang Putra Mobilindo ada dua jenis yaitu: Penjualan Tunai & Penjualan Kredit.
- 1.3 Sistem buku besar dan pelaporan dalam sistem informasi akuntansi penjualan baik pada PT. Bintang Putra Mobilindo telah menggunakan software *Otblitz*.
- 1.4 Sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan sebagian besar sudah tepat dan efektif karena sudah sesuai dengan teori pada BAB II sehingga dapat mendukung pengendalian intern penjualan.
- 1.5 Perusahaan juga telah melakukan atau melaksanakan program pendidikan dan pelatihan, khususnya dalam bidang penjualan demi upaya meningkatkan kemampuan karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaannya dengan harapan perusahaan memiliki karyawan yang berkompeten dan jujur dalam melakukan aktivitas di perusahaan.

2. Keterbatasan Penelitian

Untuk membatasi penelitian yang penulis agar tidak terjadi penyimpangan pembahasan, penulis memberikan batasan pada, Sistem informasi akuntansi penjualan mobil secara tunai / kredit dan pelayanan jasa *service* serta pengambilan suku cadang untuk pemenuhan pengantian suku cadang yang diperlukan mobil secara individu pada PT Bintang Putra Mobilindo.

3. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disarankan pihak perusahaan sebaiknya pihak PT. Bintang Putra Mobilindo memiliki komunikasi yang lebih baik kepada pihak Honda Semarang *Center*, guna memperlancar sistem penjualan yang terjadi di PT. Bintang Putra Mobilindo. Karena menurut penulis yang telah melakukan penelitian, sering terjadi keterlambatan inden yang cukup lama. Jika terjadi ketepatan waktu dalam pengiriman barang maka, secara otomatis tingkat kepuasan pelanggan akan meningkat dan mempengaruhi tingkat penjualan yang lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

Bodnar, George H. William S. Hoopwood, 2000, *Sistem Informasi Akuntansi*, Diterjemahkan oleh Amir Abadi Jusuf dan R. M Tambunan, Edisi Keenam, Buku satu, Salemba Empat, Jakarta.

Baridwan, Zaki Dr. M.Sc., Akuntan.1993. *Sistem Informasi Akuntansi*. BPFE-Yogyakarta : Yogyakarta.

Cushing, Barry E. dkk. 1989. *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasi Perusahaan*. Penerbit Erlangga : Jakarta.

Herdianti, Anita. 2011. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari*. Universitas Haluoleo. <http://www.scribd.com/doc/110854019/Penerapan-Sistem-Akuntansi-Penjualan-Kredit> diakses pada tanggal 03 maret 2014.

<http://hondasolobaru.com/blog/> di akses pada tanggal 22 agustus 2014.

James A. Hall. 2009. *Accounting Information System*. Salemba Empat: Jakarta.

Krismiaji. 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*. UPP AMP YKPN: Jogjakarta.

Manurung, Zulkarnain. 2010. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT Mutifa – Industri Farmasi Medan*. Universitas Sumatera Utara <http://repository.usu.ac.id/handle/123456789/19771> diakses pada tanggal 03 maret 2014.

Mulyadi, 2002, *Auditing*, Edisi ke-6, Cetakan pertama, Buku satu dan dua, Salemba Empat, Jakarta.

Romney, Marshal B. dan Paul John Steinbart, 2004, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1, Edisi 9, Salemba Empat, Jakarta.

Romney, Marshal B. dan Paul John Steinbart, 2004, *Sistem Informasi Akuntansi*, , Buku 2, Edisi 9, Salemba Empat, Jakarta.