



**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN PADA PT ENIGMA CIPTA HUMANIKA**

SKRIPSI

Oleh:

Nur Alimah Khasanah

20116017

**UNIVERSITAS TRILOGI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI S1
JAKARTA
2025**



**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN PADA PT ENIGMA CIPTA HUMANIKA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk
Memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

Nur Alimah Khasanah

20116017

**UNIVERSITAS TRILOGI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI S1
JAKARTA
2025**



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama	:	Nur Alimah Khasanah
NIM	:	20116017
Jenjang Pendidikan	:	Strata-1
Program Studi	:	Akuntansi
Judul	:	Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Enigma Cipta Humanika
Tanggal Sidang	:	19 Maret 2025

Disetujui Oleh:

(Rizka Ramayanti, S.E., M.Si. Phd)

Dosen Pembimbing

Disahkan Oleh:

(Dr. Aty Herawati)

Dekan Fakultas

Ekonomi, Bisnis Dan Humaniora

Diketahui Oleh:

(Sri Opti, SE.Ak., MM., CA.,

CertIPSAS)

Ketua Program Studi Akuntansi

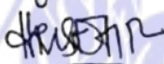


LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SIDANG SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Pada hari, Rabu, 19 Maret 2025 telah diselenggarakan Ujian Sidang Tugas Akhir dengan topik penelitian: “ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT ENIGMA CIPTA HUMANIKA” untuk memenuhi sebagai prasyarat akademik guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Universitas Trilogi, bagi mahasiswa:

Nama : Nur Alimah Khasanah
NIM : 20116017
Program Studi : Akuntansi

telah dinyatakan LULUS oleh Dewan Penguji yang terdiri dari:

<u>Nama</u>	<u>Status</u>	<u>Tanda tangan</u>
1. Dr. Imam Nurcahyo Fambudi, Ak., CA., M.Ak., M.B.A.	- Ketua Sidang	
2. Rizka Ramayanti, S.E., M.Si.	- Dosen Pembimbing	 



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Saya, yang bertandatangan di bawah ini, menyatakan bahwa tugas akhir yang saya serahkan untuk maju ujian sidang adalah murni hasil karya saya sendiri, bukan merupakan hasil plagiarisme (penjiplakan).

Apabila pada saat ujian sidang, diketahui dan terbukti bahwa tugas akhir ini merupakan hasil plagiarisme (penjiplakan) baik sebagian atau seluruh isi tugas akhir saya, maka Universitas Trilogi mempunyai hak dan wewenang untuk membatalkan isi dari tugas akhir yang telah saya (sebagai peneliti) tulis dan saya bersedia menerima sanksi *Drop Out* atau tidak dapat melanjutkan studi dari Universitas Trilogi.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dalam keadaan sehat dan sadar tanpa adanya campur tangan ataupun tekanan dari pihak manapun juga.

Jakarta, 21 Maret 2025

Yang Menyatakan,



Nur Alimah Khasanah

NIM : 20116017

ABSTRAK

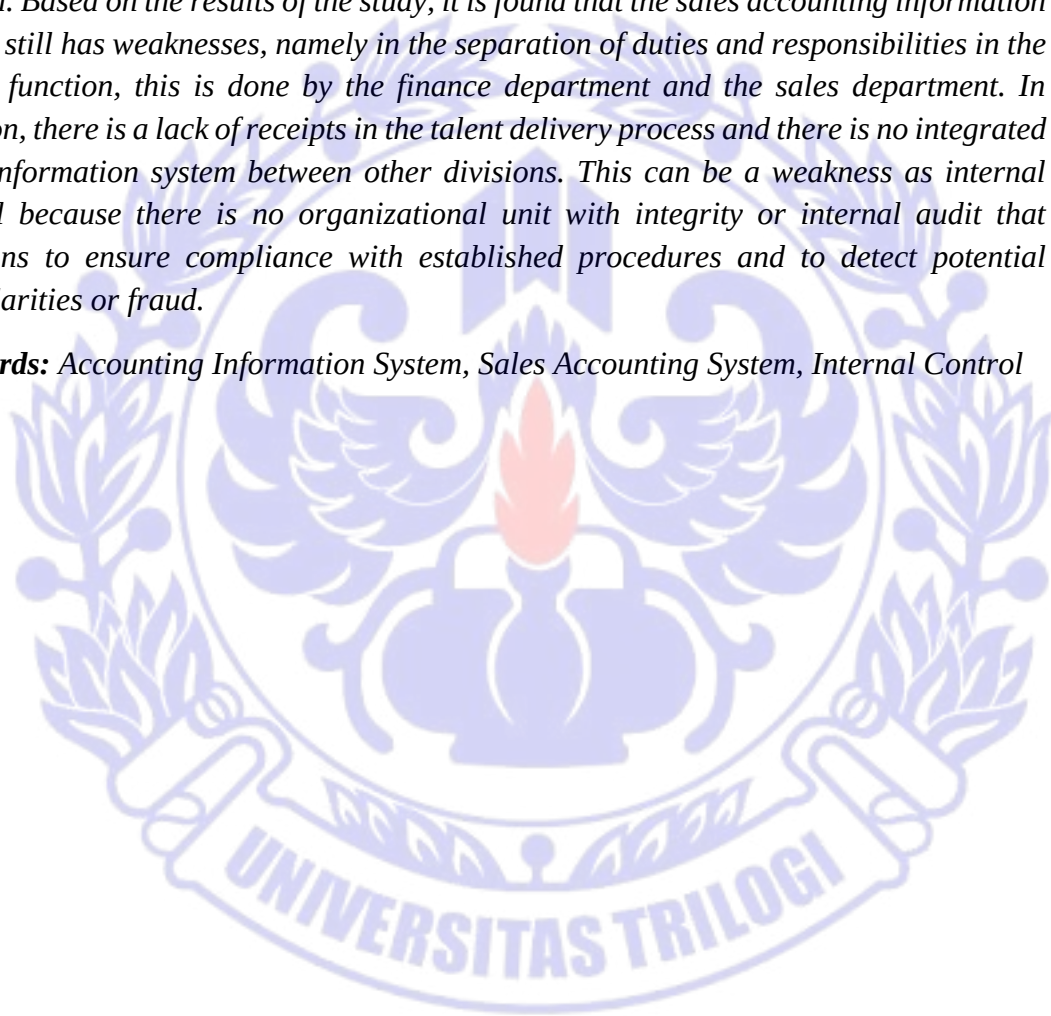
Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sistem informasi yang mengatur serangkaian prosedur dan metode yang diciptakan agar menghasilkan informasi tentang penjualan guna pengambilan keputusan bagi manajemen. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan efektivitas penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT Enigma Cipta Humanika. Penelitian ini dilakukan di PT Enigma Cipta Humanika. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif. Data yang digunakan yaitu melalui wawancara langsung, observasi dan studi kepustakaan. Metode analisis yang digunakan yaitu metode Miles dan Huberman. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa sistem informasi akuntansi penjualan masih terdapat kelemahan yaitu pada pemisahan tugas dan tanggung jawab pada fungsi penagihan hal ini dilakukan oleh bagian keuangan dan bagian penjualan. Selain itu, kurangnya tanda terima dalam proses pengiriman *talent* dan belum adanya sistem informasi penjualan yang terintegrasi antara divisi lainnya. Hal ini dapat menjadi kelemahan sebagai pengendalian internalnya karena tidak adanya unit organisasi yang bersifat integritas atau audit internal yang berfungsi untuk memastikan kepatuhan terhadap prosedur yang telah ditetapkan dan untuk mendeteksi potensi penyimpangan atau kecurangan.

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

ABSTRACT

Sales accounting information system is an information system that organizes a series of procedures and methods created in order to produce information about sales for decision making for management. This study aims to improve the effectiveness of the implementation of sales accounting information systems at PT Enigma Cipta Humanika. This research was conducted at PT Enigma Cipta Humanika. The method used in this research is descriptive qualitative. The data used is through direct interviews, observation and literature study. The analysis method used is the Miles and Huberman method. Based on the results of the study, it is found that the sales accounting information system still has weaknesses, namely in the separation of duties and responsibilities in the billing function, this is done by the finance department and the sales department. In addition, there is a lack of receipts in the talent delivery process and there is no integrated sales information system between other divisions. This can be a weakness as internal control because there is no organizational unit with integrity or internal audit that functions to ensure compliance with established procedures and to detect potential irregularities or fraud.

Keywords: Accounting Information System, Sales Accounting System, Internal Control



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga pada akhir nya penulis dapat menyelesaikan tugas ini dengan baik. Adapun judul penulisan skripsi yang penulis ambil adalah sebagai berikut “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Enigma Cipta Humanika”. Adapun tujuan penulisan tugas akhir ini dibuat sebagai salah satu syarat kelulusan pada program Strata Satu (S1) Universitas Trilogi. Penulis menyadari bahwa segala kerja keras demi terselesainya skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, dorongan serta bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan kemudahan.
2. Ibu Rizka Ramayanti, S.E., M.Si., Phd selaku Dosen Pembimbing Universitas Trilogi.
3. Bapak DR. Imam Nurcahyo Fambudi, Ak., CA., M.Ak., M.B.A selaku Dosen Penguji Universitas Trilogi.
4. Pak Prof. Dr. Pramono Hari Adi, MS., selaku Rektor Universitas Trilogi.
5. Ibu Dr. Aty Herawati selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Bisnis Dan Humaniora Universitas Trilogi.
6. Ibu Sri Opti, SE.Ak., MM., CA., CertIPSAS selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Trilogi.
7. Seluruh Dosen Akuntansi yang telah memberikan ilmu pengetahuan dengan ikhlas sehingga dapat berguna bagi peneliti.
8. Kedua orang tua dan adik – adik peneliti tercinta yang telah memberikan semangat, nasihat dan motivasi kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Pak Samuel Dian selaku *Chief Financial Officer* di PT Enigma Cipta Humanika.
10. Pak Nanang Zulkarnain selaku *Chief Commercial Officer* di PT Enigma Cipta Humanika.
11. Pak Achmad Adhetya selaku *Senior Bussiness Development* di PT Enigma Cipta Humanika.
12. Ibu Maysista Deviani selaku *Lead Finance & Accounting* di PT Enigma Cipta

Humanika.

13. Teman-teman seperjuangan dan sahabat yang terkasih peneliti di grup “paling bener berempat aja” dan “goes to Thailand”
14. Satria Adjie Prayoga selaku teman hidup tersayang peneliti yang sudah membantu dan memberi dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.
15. Semua pihak yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan.
16. *Last but not least* diri peneliti yang mampu dan sudah berjuang dan bertahan hingga saat ini. Apresiasi sebesar-besarnya, karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati prosesnya. Terima kasih sudah bertahan sampai sejauh ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh sekali dari kata sempurna, untuk itu penulis mohon kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan dimasa yang datang. Akhir kata semoga skripsi ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca yang berminat pada umumnya.

Jakarta, 21 Maret 2025



Nur Alimah Khasanah

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SIDANG SKRIPSI /TUGAS AKHIR	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iv
SURAT PERSETUJUAN UJIAN SIDANG TUGAS AKHIR	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Batasan Masalah	6
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB II	8
TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Kerangka Teoritis	8
2.2 Penelitian Terdahulu	28
BAB III	41
METODE PENELITIAN	41
3.1 Lokasi Penelitian	41
3.2 Waktu Penelitian	41
3.3 Jenis Data	41
3.4 Sumber Data	41
3.5 Teknik Pengumpulan Data	42
3.5 Metode Analisis Data	47
BAB IV	49
PEMBAHASAN	49
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	49

4.1.1	Profil PT Enigma Cipta Humanika	49
4.1.2	Visi dan Misi PT Enigma Cipta Humanika	50
4.1.3	Struktur Organisasi PT Enigma Cipta Humanika.....	50
4.1.4	Kondisi Perusahaan Saat Ini	58
4.2	Hasil Penelitian dan Pembahasan	58
4.2.1	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Enigma Cipta Humanika	58
4.2.2	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Agar Efektif Sesuai Dengan Kerangka COSO 2013 dan Teori Umum.....	82
4.2.3	Perbandingan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT Enigma Cipta Humanika dengan Pengendalian Internal Menurut COSO 2013 ...	105
BAB V		108
KESIMPULAN DAN SARAN		108
5.1	Kesimpulan.....	108
5.2	Keterbatasan Penelitian	109
5.3	Saran	110
DAFTAR PUSTAKA.....		111
LAMPIRAN 1.		113

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Enigma Cipta Humanika.....	50
Gambar 4. 2 Standard Operating Procedure (SOP) Penjualan	59
Gambar 4. 3 Standard Operating Procedure (SOP) Penjualan	60



DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Perbandingan unsur – unsur sistem informasi penjualan berdasarkan fungsinya menurut teori Mulyadi (2016) dan unsur – unsur sistem informasi penjualan berdasarkan fungsinya menurut PT Enigma Cipta Humanika.....	61
Tabel 4. 2 Perbandingan unsur – unsur sistem informasi penjualan berdasarkan dokumennya menurut teori Mulyadi (2016) dan unsur – unsur sistem informasi penjualan berdasarkan dokumennya menurut PT Enigma Cipta Humanika	69
Tabel 4. 3 Perbandingan unsur – unsur sistem informasi penjualan berdasarkan prosedurnya menurut teori Mulyadi (2016) dan unsur – unsur sistem informasi penjualan berdasarkan prosedurnya menurut PT Enigma Cipta Humanika	72
Tabel 4. 4 Aktivitas Bisnis PT Enigma Cipta Humanika	79
Tabel 4. 5 Perbandingan antara pengendalian internal menurut teori Mulyadi (2016) dan pengendalian internal menurut PT Enigma Cipta Humanika.....	82
Tabel 4. 6 Perbandingan antara pengendalian internal menurut COSO (2013) dan pengendalian internal menurut PT Enigma Cipta Humanika.....	91
Tabel 4. 7 Pengendalian internal menurut COSO (2013) sesuai dengan aktivitas bisnis pada PT Enigma Cipta Humanika	104
Tabel 4. 8 Perbandingan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT Enigma Cipta Humanika dengan Pengendalian Internal Menurut COSO 2013	105