

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI DASAR  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN KREDIT UNTUK PRODUK**

***FOOD SUPPLEMEN HIGH DESERT***

**(Studi kasus Pada PT Harmoni Dinamika Indonesia Malang)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi  
Universitas Katolik Widya Karya Malang**



**Disusun Oleh:**

**MARIYATI**

**NIM : 200811029**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG**

**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN AKUNTANSI**

**2012**

**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : MARIYATI

NIM : 200811029

Universitas : Katolik Widya Karya Malang

Jurusan : Akuntansi

Judul Skripsi : SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI  
DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN KREDIT  
UNTUK PRODUK *FOOD SUPPLEMEN HIGH DESERT* PADA  
PT HARMONI DINAMIKA INDONESIA MALANG

Malang, 05 Juli 2012

DITERIMA DAN DISETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Tony Susanto, AK., CPA  
NIP: 195402121981031005

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK  
NIK: 193 027

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK  
NIK: 193 027

Dra. Lis Lestari Sukartiningsih, M.Si  
NIK: 188 011

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

SKRIPSI YANG BERJUDUL  
SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI DASAR  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN KREDIT UNTUK PRODUK  
*FOOD SUPPLEMEN HIGH DESERT*  
(Studi kasus Pada PT Harmoni Dinamika Indonesia Malang)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh

Nama: Mariyati

NIM: 200811029

Telah dipertahankan didepan dewan penguji Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 05 Juli 2012 dan telah memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S1)

Disahkan Oleh

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Katolik Widya Karya Malang

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK

NIK: 193 027

DEWAN PENGUJI

TANDA TANGAN

- |                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| 1. Drs. Tony Susanto, AK., CPA    | ..... |
| 2. Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK | ..... |
| 3. Dra. M.A.F Suprapti, M.M       | ..... |

**PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT**

Kami yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN KREDIT UNTUK PRODUK *FOOD SUPPLEMEN HIGH DESERT* PADA PT HARMONI DINAMIKA INDONESIA MALANG**, merupakan karya asli dari:

Nama : Mariyati  
NIM : 200811029  
Jurusan : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Universitas : Katolik Widya Karya

dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya.

Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya dan apa bila terdapat kekeliruan kami bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, 05 Juli 2012

**DITERIMA DAN DISETUJUI**

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Tony Susanto, AK., CPA  
NIP: 195402121981031005

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK  
NIK: 193 027

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK  
NIK: 193 027

Dra. Lis Lestari Sukartiningsih, M.Si  
NIK: 188 011

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Mariyati  
NIM : 200811029  
Universitas : Katolik Widya Karya  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Tempat dan  
Tanggal lahir : Pelaihari, 07 April 1988  
Ayah : Masrani  
Ibu : Mariani

Riwayat Pendidikan  
SD : SDN 1 Pelaihari  
SLTP : SMPN 1 Pelaihari  
SMA : SMK Muhammadiyah Pelaihari  
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadiran Allah SAW yang telah memberikan kecerdasan dan ilmu kepada umat manusia, sehingga dapat menyelesaikan tugas untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana Ekonomi berupa karya ilmiah dalam bentuk skripsi.

Skripsi yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Sebagai dasar Pengambilan Keputusan penjualan Produk *Food Supplemen* High Desert pada PT Harmoni Dinamika Indonesia Malang merupakan hasil karya ilmiah disamping tugas di fakultas Ekonomi Malang.

Dengan selesainya karya tulis ini kami sampaikan Terima Kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Drs Tony Susanto, AK., CPA selaku dosen pembimbing I yang selalu memberikan dan menunjukkan jalan yang terbaik serta mampu memberi solusi yang terbaik bagi mahasiswanya.
2. Ibu Dra Silvia Indrarini, M.M, AK Dekan fakultas ekonomi Unika Widya Karya Malang dan selaku Dosen Pembimbing II yang senantiasa memberikan pencerahan masalah yang terjadi selama penulisan skripsi ini dan selalu siap mengorbankan segenap pikiran, tenaga maupun waktu demi hasil yang terbaik, serta ketabahan dan kesabaran yang beliau miliki untuk membimbing penulis dalam mennyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Dra Suprapti, MM selaku Dosen penguji III yang telah banyak memberikan bekal pengetahuan sebagai langkah menyusun Skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini belum sempurna hal ini dikarenakan keterbatasan sebagai manusia biasa, Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis serta bagi pengembangan ilmu pengetahuan selanjutnya.

Malang,07 Juli 2012

Penyusun

**DAFTAR ISI**

Halaman	
JUDUL.....	
.....i	
LEMBAR	PERSETUJUAN
SKRIPSI.....	ii
LEMBAR	PENGESAHAN
SKRIPSI.....	iii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
PERNYATAAN	BEBAS
PLAGIAT.....	v
RIWAYAT	
HIDUP.....	vi
KATA	PENGANTAR
.....	vii
DAFTAR	ISI
.....	viii
DAFTAR	TABEL
.....	xi
DAFTAR	GAMBAR
.....	xii
ABSTRAK	
.....	xiii

**BAB I PENDAHULUAN**

A.	Latar	Belakang
.....		1
B.	Rumusan	Masalah
.....		4
C.	Tujuan dan Manfaat Penelitian	
1.		Tujuan
Penelitian.....		4
2.		Manfaat
Penelitian.....		5

**BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PIKIR**

A.	Penelitian	
Terdahulu.....		6
B.	Teori	
1.	Pengertian Sistem Informasi	Akuntansi
.....		9
2.	Pengertian Sistem	Informasi
Penjualan.....		15
3.	Prosedur dan Kebijakan	Penjualan
Kredit.....		23
C.	Kerangka	
Pikir.....		29

**BAB III METODE PENELITIAN**

A.	Jenis	Penelitian
.....		30
B.	Lokasi	Penelitian
.....		30
C.		Ruang
Lingkup.....		31
D.	Jenis dan	Sumber
Data.....		31
E.	Metode dan teknik	Pegumpulan Data
.....		31
F.	Analisa	Data
.....		33

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A.	Gambaran Umum Objek Penelitian	
1.	Sejarah	Berdirinya
Prusahaan.....		34
2.	Lokasi	prusahaan
.....		35
3.	Visi dan Misi	prusahaan
.....		36
4.	Struktur Organisasi dan	
Personalia.....		37

5. Jenjang Peringkat Multi Level Marketing High Desert.....	41
6. Personalia PT Harmoni Dinamika Indonesia .....	50
7. Kegiatan Promosi.....	53
8. Harga dan Kebijakan Harga.....	55
9. Keuangan.....	59
10. Tujuan Prusahaan.....	59
B. Penyajian data penelitian	
Prosedur penjualan Kredit PT Harmoni Dinamika Indonesia.....	61
C. Analisis dan Interpretasi Data	
1. Permasalahan .....	67
2. Asumsi .....	67

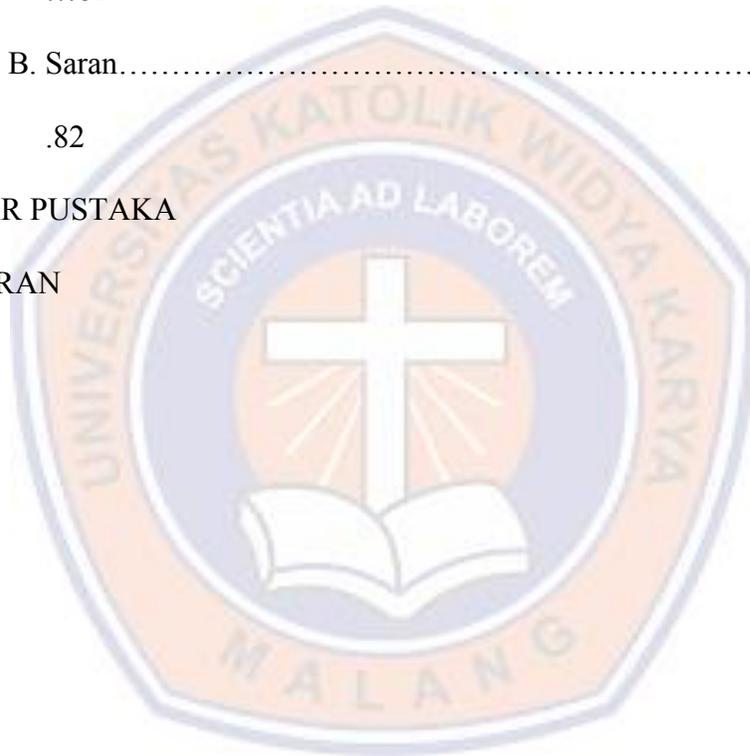
3.	Pemecah
msalah.....	.68
D.	Hasil-hasil
diharapkan.....	.80

**BAB V PENUTUP**

A. Simpulan.....	
...81	
B. Saran.....	
.82	

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**



**DAFTAR TABEL**

Halaman

Tabel IV.1 Jumlah  
Karyawan.....51

Tabel. IV.2 Tingkat Pendidikan  
karyawan.....52

Tabel. IV.3 Upah dan Sistem Penggajian Distributor  
berdasarkan Daftar Harga region 1  
.....53

Tabel. IV.4 Upah dan Sistem Penggajian Distributor  
berdasarkan Selisih Harga  
.....53

Tabel IV. 5 Daftar Harga Jual Produk, Quantity, Business Value, Retail  
Price.....58



**DAFTAR GAMBAR**

Halaman

Gambar 1. *Flowchart* Sistem Penjualan

Kredit.....25

Gambar 2. Kerangka Pikir

.....29 Gambar 3. Struktur

Organisasi PT Harmoni Dinamika Indonesia.....38

Gambar 4. *Flowchart* penjualan Kredit PT Harmoni Dinamika Indonesia

.....64

Gambar 5. Usulan Struktur Organisasi yang

disarankan.....69

Gambar 6. Usulan *Flowchart* penjualan Kredit PT Harmoni Dinamika

Indonesia.....77

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAPAT  
DIGUNAKAN SEBAGAI DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
PENJUALAN KREDIT UNTUK PRODUK *FOOD SUPPLEMEN***

***HIGH DESERT* PADA PT HARMONI DINAMIK INDONESIA  
MALANG**

**ABSTRAK**

*Multi Level Marketing High Desert* atau di Indonesia lebih dikenal sebagai PT Harmoni Dinamika Indonesia adalah perusahaan multi nasional yang bergerak di berbagai negara meliputi Hongkong, Filipina, Malaysia, Singapura, yang berpusat di Phoenix Arizona USA. High Desert Indonesia didirikan di Jakarta pada tahun 1993.

High desert mempunyai moto *A Helping People Business* yaitu usaha membantu sesama mendapatkan sehat dan sejahtera, sehat melalui produknya dan sejahtera melalui bisnisnya. Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dapat Digunakan Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Penjualan Kredit Untuk Produk *Food Supplemen High Desert* Pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia Malang. Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia Malang telah memenuhi Sistem Informasi Akuntansi yang memadai. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif.

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia Malang sudah cukup baik namun perlu dilakukan pemisahan fungsi pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi.

**Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit.**

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan sistem penjualan kredit.

*Multi level Markerting* adalah salah satu strategi pemasaran dengan membangun saluran distribusi untuk memindahkan produk dari pabrik langsung ke konsumen, strategi seperti ini membuka kesempatan bagi seseorang yang ingin memiliki usaha sendiri, dengan modal yang rendah, penghargaan dan bimbingan, resiko kecil pendapatan tak terbatas atau besar, perluasan usaha atau ekspansi usaha karena kebutuhan akan tempat usaha dan persediaan produk sudah disiapkan oleh perusahaan, serta tim manajemen yang membantu semua pekerjaan administrasi dari distributor.

*Multi Level Marketing High Desert* atau di Indonesia lebih dikenal sebagai PT Harmoni Dinamika Indonesia adalah perusahaan multi nasional yang bergerak di berbagai negara meliputi Hongkong, Filipina, Malaysia, Singapura, yang berpusat di Phoenix Arizona USA. High Desert Indonesia didirikan di Jakarta pada tahun 1993.

High desert mempunyai moto *A Helping People Business* yaitu usaha membantu sesama mendapatkan sehat dan sejahtera, sehat melalui produknya dan sejahtera melalui bisnisnya. High Desert adalah suatu label makanan kesehatan yang diproduksi oleh CC POLLEN CO. Yang didirikan oleh Royden Brown, yaitu perintis produk lebah madu terbesar di Amerika Serikat yang menghasilkan *Honey bee pollen* atau serbuk sari lebah madu dan juga pengeksport produk-produk lebah terbesar di dunia hingga saat ini.

Sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* yang memiliki sistem pendistribusian yang menyalurkan barang dari pabrik ke konsumen tentunya melalui memiliki distributor. Distributor yang dimaksud dalam *Multi level Marketing* High Desert adalah seorang penyalur suatu barang dari pabrik langsung ke konsumen, PT Harmoni Dinamika Indonesia memasarkan produk-produknya secara *Direct Selling*, dengan menggunakan sistem luar biasa yang disebut *Network Marketing*, atau dengan nama *Multi Level Marketing*.

Prinsip usaha ini adalah membentuk suatu jaringan (*network*), yaitu jaringan orang-orang yang bergabung dengan Distributor. *Sistem Network Marketing* memungkinkan setiap Mitra High Desert untuk mengembangkan organisasi bisnisnya secara tidak terbatas dengan mengajak kenalan atau kerabatnya untuk bergabung bersamanya (disebut *recruiting/sponsoring*), dan mereka juga bisa mengajak kerabatnya lagi, demikian seterusnya. Dari hasil penjualan seluruh grup, Mitra High Desert yang telah mengembangkan grupnya ini akan mendapatkan presentase keuntungan, maka bisa

mendapatkan penghasilan tak terbatas, tergantung dari keaktifan dan besar grup di bawahnya. Dalam pemasaran dan pengembangan grupnya, setiap Mitra Hight Desert bebas melakukannya di seluruh wilayah Indonesia.

Sebagai seorang distributor yang memiliki tanggung jawab di atas dapat dikatakan bahwa seorang distributor adalah seorang pengusaha yang harus memperbincangkan produk untuk mengenalkan kepada konsumen sangat dibutuhkan tingkat pengambilan keputusan yang cukup agar konsumen yang mendengarkan suatu presentasi produk merasa yakin dan percaya atas informasi yang diberikan sehingga bergabung menjadi konsumen tetap atau berpatner dalam usaha yang ditawarkan.

Untuk mewujudkan hal tersebut diperlukan kerja sama dan komunikasi yang harmonis antara pimpinan dan karyawan. Keberhasilan manajemen perusahaan sangat bergantung dari sumber, keakuratan dan ketepatan waktu informasi yang diperoleh.

Masalah yang di hadapi oleh perusahaan saat ini adalah kurangnya penggunaan Sistem Informasi Akuntansi sebagai informasi penjualan kredit, sehingga mengakibatkan informasi yang digunakan kurang tepat dalam pengambilan keputusan penjualan kredit. Oleh karena itu perusahaan kesulitan mendapatkan laporan didalam penjualan kredit. Misalnya manajemen memerlukan tipe, kuantitas dan kualitas informasi lebih dari keadaan sebelumnya untuk menunjang pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan dan koordinasi.

Atas dasar inilah maka penulis merasa tertarik untuk memilih judul " SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI DASAR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN KREDIT UNTUK PRODUK *FOOD SUPPLEMEN HIGH DESERT* PADA PT HARMONI DINAMIKA INDONESIA MALANG"

**B. Rumusan Masalah**

Berdasar latar belakang penelitian maka permasalahan yang membutuhkan penelitian lebih lanjut adalah bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan kredit untuk produk *Food Suplemen High Desert* pada PT Harmoni Dinamika Indonesia?

**C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan kredit untuk produk *Food Suplemen High Desert* pada PT Harmoni Dinamika Indonesia.

2. Manfaat penelitian

a. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperluas pola pikir secara ilmiah dalam bidang akuntansi terutama dalam memahami sistem informasi akuntansi penjualan sebagai dasar

pengambilan keputusan penjualan kredit untuk produk *Food Suplemen High Desert* pada PT Harmoni Dinamika Indonesia.

b. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak manajemen dalam mencari jalan keluar yang dihadapi dalam mengatasi masalah-masalah yang dihadapi perusahaan yang berkaitan dengan judul tersebut.

c. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya yang sejenis.

