

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI PADA SIKLUS
PENJUALAN CV LITHOSINDO JAYA**



**OLEH :
HONGGO TANDOYO
3203015083**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2019**

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI PADA SIKLUS
PENJUALAN CV LITHOSINDO JAYA**

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Jurusan Akuntansi

OLEH:

Honggo Tandoyo

3203015083

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

2019

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Unika Widya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Honggo Tandoyo

NRP : 3203015083

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi Pada Siklus Penjualan CV Lithosindo Jaya

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 8 Januari 2019

Yang menyatakan



Honggo Tandoyo

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
TERKOMPUTERISASI PADA SIKLUS PENJUALAN
CV LITHOSINDO JAYA

OLEH:
Honggo Tandoyo
3203015083

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing I,

Tineke Wehartaty, SE., MM.
Tanggal: 8 Januari 2019

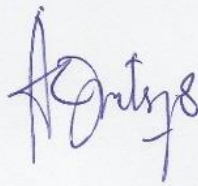
Pembimbing II,

Dr. Hendra Wijaya, S.Akt., MM., CPMA.
Tanggal: 8 Januari 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini ditulis oleh: **Honggo Tandoyo NRP 3203015083** telah diuji pada tanggal 17 Januari 2019 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. Agnes Utari Widyaningdyah SE., M.Si.Ak.
NIK. 321.01.0535

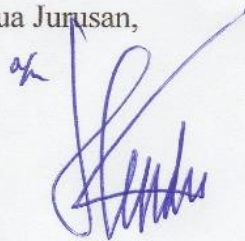
Mengetahui:

Dekan,



Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA.
NIK. 321.99.0370

Ketua Jurusan,



S. Patricia Febrina D, SE., MA.
NIK. 321.08.0621

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu. Penulisan skripsi dengan judul “Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi Pada Siklus Penjualan CV Lithosindo Jaya” sebagai usaha untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Dalam pengerjaan skripsi ini penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka skripsi ini tidak dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang begitu besar kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala.
2. Ibu S, Patricia Febrina Dwijayanti, SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM. selaku dosen yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan masukan, saran dan dorongan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Dr. Hendra Wijaya, S.Akt., MM., CPMA. selaku dosen yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan masukan, saran dan dorongan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. CV Lithosindo Jaya yang bersedia menjadi objek penelitian studi kasus dalam penulisan skripsi ini.
6. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah banyak memberikan ilmu selama masa perkuliahan dan membantu penulis semasa studi.
7. Seluruh keluarga yang selalu memberi dukungan serta doa untuk peneliti dari awal hingga akhir penelitian ini.
8. Sahabat dan teman-teman yang tak dapat disebutkan satu persatu atas motivasi, dukungan, masukan dan semangat selama perkuliahan dan penyusunan skripsi.

9. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu dan yang terlibat baik secara langsung maupun tidak dalam memberikan bantuan dan dukungan hingga selesainya penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, penulis bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan. Maka dari itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi pembaca, terutama rekan-rekan mahasiswa.

Surabaya, 8 Januari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	7
2.2 Penelitian Terdahulu.....	29
2.3 Rerangka Konseptual.....	32
BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1 Desain Penelitian	33
3.2 Konsep Operasional.....	33
3.3 Jenis dan Sumber Data	35
3.4 Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	35
3.5 Analisis Data.....	36
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	38
4.2 Deskripsi Data	40
4.3 Analisis dan Pembahasan	63
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan.....	126
5.2 Keterbatasan	127
5.3 Saran	128
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Simbol <i>Data Flow Diagram</i>	15
Tabel 2.2 Simbol <i>Flowchart</i>	16
Tabel 2.3 Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang	31
Tabel 4.1 Isi Surat kontrak Pelanggan Besar dan Menengah.....	45
Tabel 4.2 <i>Job Description</i> Prosedur Baru	84
Tabel 4.3 Tabel Pengendalian Akses	98

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Sistem Penjualan Terkomputerisasi	20
Gambar 2.2 Siklus Hidup Pengembangan Sistem.....	26
Gambar 2.3 Rerangka Konseptual	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	41
Gambar 4.2 Surat Kontrak (Halaman 1)	47
Gambar 4.3 Surat Kontrak (Halaman 2)	48
Gambar 4.4 Surat Kontrak (Halaman 3)	49
Gambar 4.5 Surat Kontrak (Halaman 4)	50
Gambar 4.6 Laporan Pengeluaran Barang	52
Gambar 4.7 Surat Jalan	53
Gambar 4.8 Tagihan / Invoice	54
Gambar 4.9 Flowchart Penjualan Pedagang Besar.....	56
Gambar 4.10 Flowchart Penjualan Pedagang Menengah	58
Gambar 4.11 Flowchart Penjualan Pedagang Kecil	60
Gambar 4.12 Flowchart Penagihan dan Penerimaan Kas.....	62
Gambar 4.13 Laporan Pengeluaran Barang (Baru).....	68
Gambar 4.14 Surat Jalan (Baru).....	69
Gambar 4.15 Tagihan / Invoice (Baru)	71
Gambar 4.16 Usulan Rekap Piutang Pelanggan	72
Gambar 4.17 Usulan Flowchart Penjualan Pelanggan Besar	74
Gambar 4.18 Usulan Flowchart Penjualan Pelanggan Menengah.....	76
Gambar 4.19 Usulan Flowchart Penjualan Pelanggan Kecil.....	78
Gambar 4.20 Usulan Flowchart Penagihan dan Penerimaan Kas	80
Gambar 4.21 Data Flow Diagram Prosedur Penjualan Pelanggan Besar hingga Penerimaan Kas	81
Gambar 4.22 Data Flow Diagram Prosedur Penjualan Pelanggan Menengah hingga Penerimaan Kas	82
Gambar 4.23 Data Flow Diagram Prosedur Penjualan Pelanggan Kecil hingga Penerimaan Kas	83
Gambar 4.24 Entity Relationship Diagram Prosedur Penjualan.....	87
Gambar 4.25 Interface Login	88
Gambar 4.26 Interface Login Error	89
Gambar 4.27 Interface Halaman Utama	89
Gambar 4.28 Interface Sistem Pengingat Penagihan Piutang.....	90
Gambar 4.29 Interface Daftar Pelanggan yang Mendekati Jatuh Tempo	91
Gambar 4.30 Interface Menu Pengguna	92
Gambar 4.31 Interface Pengendalian Akses untuk Menu Pengguna.....	93
Gambar 4.32 Interface Pengendalian Akses untuk Menu File	94
Gambar 4.33 Interface Pengendalian Akses untuk Menu Transaksi	95
Gambar 4.34 Interface Pengendalian Akses untuk Menu Laporan	96
Gambar 4.35 Interface Pengaturan Sistem Pengingat Jatuh Tempo Piutang...	99
Gambar 4.36 Interface Sub Menu Ganti Kata Sandi	100
Gambar 4.37 Interface Sub Menu Reset Kata Sandi	101
Gambar 4.38 Interface Menu File	102

Gambar 4.39 <i>Interface</i> Sub Menu Karyawan	103
Gambar 4.40 <i>Interface</i> Sub Menu Jabatan	105
Gambar 4.41 <i>Interface</i> Sub Menu Pelanggan	107
Gambar 4.42 <i>Interface</i> Sub Menu Persediaan	109
Gambar 4.43 <i>Interface</i> Pengingat untuk Menu File.....	111
Gambar 4.44 <i>Interface</i> Konfirmasi	111
Gambar 4.45 <i>Interface</i> Menu Transaksi.....	112
Gambar 4.46 <i>Interface</i> Sub Menu Penjualan / Pengeluaran Barang.....	113
Gambar 4.47 <i>Interface</i> Pengingat Piutang Pelanggan Melebihi Batas Kredit. 115	
Gambar 4.48 <i>Interface</i> Sub Menu Surat Jalan	116
Gambar 4.49 <i>Interface</i> Sub Menu Tagihan.....	118
Gambar 4.50 <i>Interface</i> Menu Laporan.....	120
Gambar 4.51 <i>Interface</i> Sub Menu Laporan Penjualan.....	121
Gambar 4.52 <i>Print Out</i> Laporan Penjualan.....	122
Gambar 4.53 <i>Interface</i> Sub Menu Laporan Pengiriman Barang	123
Gambar 4.54 <i>Print Out</i> Laporan Pengiriman Barang	124
Gambar 4.55 <i>Interface</i> Sub Menu Rekap Piutang Pelanggan.....	125

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. Daftar Pertanyaan

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada CV Lithosindo Jaya yang bergerak dalam bidang pertambangan granit. CV Lithosindo Jaya melakukan penjualan untuk tiga kategori pelanggan yaitu pelanggan besar, pelanggan menengah, dan pelanggan kecil. Penjualan CV Lithosindo Jaya tersebar di seluruh Indonesia dengan mayoritas berada di Jawa dan Kalimantan. Dalam siklus penjualan CV Lithosindo Jaya memiliki beberapa masalah atau hambatan yaitu yang pertama tidak adanya sistem yang menghubungkan antara dokumen yang satu dengan yang lain, yang kedua tidak adanya sistem pengingat jatuh tempo piutang pelanggan, dan yang terakhir adalah piutang pelanggan yang sering sekali melebihi batas kredit yang ditentukan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya sistem yang memadai untuk mengelola data perusahaan yang besar dan cukup kompleks. Sehingga karena adanya hambatan tersebut, maka dilakukan evaluasi kebutuhan sistem dan dilakukan perancangan *interface* sistem oleh peneliti sehingga dapat mengatasi permasalahan yang terjadi di perusahaan.

Data yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data yang berasal dari sumber data internal perusahaan yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini dimulai dari melakukan analisis, perbaikan, dan perancangan *interface* siklus penjualan pada CV Lithosindo Jaya. Solusi yang diberikan peneliti, yaitu melakukan perbaikan dokumen, membuat dokumen baru, memperbaiki prosedur siklus penjualan, dan melakukan perancangan sistem terkomputerisasi pada CV Lithosindo Jaya.

Kata kunci: *Interface, siklus penjualan, aktivitas pengendalian*

ABSTRACT
ANALYSIS AND DESIGN OF COMPUTERIZED ACCOUNTING
INFORMATION SYSTEMS IN SALES CYCLE
CV LITHOSINDO JAYA

This research was conducted at CV Lithosindo Jaya which is engaged in granite mining. CV Lithosindo Jaya sells for three categories of customers, namely large customers, mid-sized customers, and small customers. Sales of CV Lithosindo Jaya are spread throughout Indonesia with the majority being in Java and Kalimantan. In the sales cycle, CV Lithosindo Jaya has several problems or obstacles, the first is the absence of a system that connects documents with one another, the second is the absence of a reminder system for customer receivables, and the last is customer receivables that often exceed the company's credit limit. Therefore it is necessary to have an adequate system to manage large and quite complex company data. So because of these obstacles, an evaluation of system requirements is carried out and system interface design is carried out by researchers so that they can overcome the problems that occur in the company.

The data obtained in this study is data derived from internal data sources of the company obtained through interviews, observation, and documentation. This research starts from analyzing, improving, and designing sales cycle interfaces at CV Lithosindo Jaya. The solution provided by the researcher is to repair documents, create new documents, improve sales cycle procedures, and design computerized systems at CV Lithosindo Jaya.

Keywords: *Interface, income cycle, control activities*