

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM
INFORMASI AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI
PADA SISTEM PENJUALAN PERUSAHAAN
DAGANG BAHAN BANGUNAN
(STUDI KASUS PADA PT. MAP)



OLEH:
MARIA FEBE GUNAWAN
3203013105

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI PADA SISTEM
PENJUALAN PERUSAHAAN DAGANG BAHAN
BANGUNAN
(STUDI KASUS PADA PT. MAP)**

SKRIPSI

**Diajukan kepada
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi
Jurusan Akuntansi**

**OLEH:
MARIA FEBE GUNAWAN
3203013105**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017**

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 : Maria Febe Gunawan
NRP : 3203013105
Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi Pada Sistem Penjualan Perusahaan Dagang Bahan Bangunan. (Studi Kasus Pada PT. MAP)

Menyatakan bahwa tugas akhir 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, 6 Januari 2017
Yang menyatakan



Maria Febe Gunawan

HALAMAN PERSETUJUAN


SKRIPSI

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI PADA SISTEM PENJUALAN PERUSAHAAN DAGANG BAHAN BANGUNAN (STUDI KASUS PADA PT. MAP)

Oleh:
MARIA FEBE GUNAWAN
3203013105

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing,

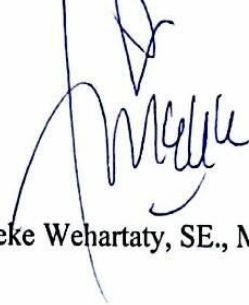


Tiréke Wehartaty, SE., MM.
Tanggal: 6 Januari 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Maria Febe Gunawan NRP 3203013105
Telah diuji pada tanggal 27 Januari 2017 dan dinyatakan lulus oleh
Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Tineke Wehartaty, SE., MM.

Mengetahui:

Dekan



Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA
NIK. 312.99.0370

Ketua Jurusan,



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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat, hikmat, dan penyertaan-Nya sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Penyusunan skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bimbingan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas katolik Widya Mandala Surabaya.
2. S. Patricia Febrina D., SE., MA. dan Dr. Hendra Wijaya, S.Kom., S.Akt., MM. selaku Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Tineke Wehartaty, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Tjuntoro Asalim selaku Direktur dari PT. MAP dan segenap karyawan PT. MAP yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membantu peneliti dalam mengumpulkan data.
5. Dominicus Wahyu Pradana, SE., MM. dan Wiwiek, S.Sos., M.M.Sc., yang telah memberikan semangat, saran dan masukan terhadap skripsi ini.

6. Kepada kedua orang tua dan Hana Natalia Gunawan yang telah memberikan nasehat, doa, dan kasih sayang kepada penulis.
7. Segenap dosen dan staf karyawan Fakultas Bisnis atas ilmu dan bantuan yang diberikan.
8. Keluarga besar GAB Imanuel yang selalu memberikan motivasi dan doa kepada penulis.
9. Keluarga besar Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi yang selalu memberikan semangat kepada penulis.
10. Teman-teman Bunga Bersemi yaitu Nathania Sugianto, Elia Purnamasari, Budiadji, dan David Darmawan yang memberikan motivasi kepada penulis.
11. Syntia, Hendrawan Soetianto, Michelle Augustin, Pak Lulup dan teman-teman ASLAB yang telah memberikan semangat, bantuan, dan dukungan kepada penulis selama masa studi.
12. Seluruh teman-teman dan pihak berkepentingan yang tidak dapat dituliskan namanya satu per satu di sini, terima kasih atas segala bantuan dan dukungannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak sempurna dan memiliki keterbatasan. Namun, besar harapan penulis bahwa skripsi ini dapat menjadi dasar dan tambahan informasi bagi pihak yang membutuhkan.

Surabaya, 6 Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xv
<i>ABSTRACT</i>	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.5. Sistematika Penulisan	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu	9
2.2. Landasan Teori.....	12
2.3. Rerangka Berpikir.....	39
BAB 3 METODE PENELITIAN	

3.1. Desain Penelitian	40
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	40
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	41
3.4. Teknik Analisis Data.....	42
BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	44
4.2. Deskripsi Data.....	46
4.3. Analisis dan Pembahasan.....	68
BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN	
5.1. Simpulan	145
5.2. Keterbatasan.....	147
5.3. Saran	147
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	11
Tabel 2.2. Simbol <i>Flowchart</i>	28
Tabel 2.3. Simbol <i>Data Flow Diagram</i> (DFD)	31
Tabel 4.1. Perubahan <i>Job Description</i> Bagian Keuangan	86
Tabel 4.2. Perubahan <i>Job Description</i> Bagian Admin	88
Tabel 4.3. Tabel Pengendalian Akses.....	105

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Siklus Pengembangan Sistem	23
Gambar 2.2. Sistem Penjualan Terkomputerisasi.....	30
Gambar 2.3. Pola Relasi Satu dengan Satu	32
Gambar 2.4. Pola Relasi Satu dengan Banyak	33
Gambar 2.5. Pola Relasi Banyak dengan Banyak	33
Gambar 2.6. Rerangka Berpikir.....	39
Gambar 4.1. Salah Satu Jenis Barang Dagang	45
Gambar 4.2. Struktur Organisasi	47
Gambar 4.3. Dokumen Buku Besar Pembantu Piutang.....	53
Gambar 4.4. Dokumen Surat Jalan.....	55
Gambar 4.5. Dokumen Faktur Penjualan	56
Gambar 4.6. Dokumen Daftar Penagihan Piutang.....	58
Gambar 4.7. <i>Flowchart</i> Prosedur Pemesanan Penjualan.....	60
Gambar 4.8. <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan Penjualan.....	62
Gambar 4.9. <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan Penjualan (Lanjutan).....	63
Gambar 4.10. <i>Flowchart</i> Pembayaran Penjualan	66
Gambar 4.11. <i>Flowchart</i> Pembayaran Penjualan (Lanjutan)	67
Gambar 4.12. Usulan Dokumen <i>Sales order</i>	69
Gambar 4.13. Usulan Perbaikan Dokumen Surat Jalan.....	71
Gambar 4.14. Usulan Perbaikan Dokumen Faktur.....	72

Gambar 4.15. Usulan Perbaikan Dokumen Daftar Penagihan Piutang.....	73
Gambar 4.16. Usulan Dokumen Bukti Pelunasan Pelanggan.....	74
Gambar 4.17. Usulan <i>Flowchart</i> Perbaikan Prosedur Pemesanan Penjualan	76
Gambar 4.18. Usulan <i>Flowchart</i> Perbaikan Prosedur Pengiriman Penjualan	78
Gambar 4.19. Usulan <i>Flowchart</i> Perbaikan Prosedur Pengiriman Penjualan (Lanjutan)	79
Gambar 4.20. Usulan <i>Flowchart</i> Perbaikan Prosedur Pembayaran Penjualan	82
Gambar 4.21. Usulan <i>Flowchart</i> Perbaikan Prosedur Pembayaran Penjualan (Lanjutan)	83
Gambar 4.22. <i>Data Flow Diagram</i> Prosedur Pemesanan dan Pengiriman	84
Gambar 4.23. <i>Data Flow Diagram</i> Prosedur Pembayaran Pelanggan	85
Gambar 4.24. ERD Sistem Penjualan.....	91
Gambar 4.25. <i>Interface Login Form</i>	93
Gambar 4.26. <i>Interface</i> Peringatan NIK atau <i>Password</i> Salah	94
Gambar 4.27. <i>Interface</i> Menu Profil	95
Gambar 4.28. <i>Interface</i> Menu Master	95
Gambar 4.29. <i>Interface</i> Menu Transaksi	96
Gambar 4.30. <i>Interface</i> Menu Laporan	97
Gambar 4.31. <i>Interface</i> Ganti <i>Password</i>	98

Gambar 4.32. <i>Interface</i> User Profil	99
Gambar 4.33. <i>Interface</i> Pengendalian Akses Menu Master	101
Gambar 4.34. <i>Interface</i> Pengendalian Akses Menu Transaksi	102
Gambar 4.35. <i>Interface</i> Pengendalian Akses Menu Laporan	103
Gambar 4.36. <i>Interface</i> Peringatan Data Belum Lengkap.....	106
Gambar 4.37. <i>Interface</i> Peringatan Simpan Data	107
Gambar 4.38. <i>Interface</i> Peringatan Hapus Data	107
Gambar 4.39. <i>Interface</i> Master Karyawan	108
Gambar 4.40. <i>Interface</i> Master Pelanggan	110
Gambar 4.41. <i>Interface</i> Master Persediaan.....	112
Gambar 4.42. <i>Interface</i> Master Jabatan.....	113
Gambar 4.43. <i>Interface</i> Master Wilayah	115
Gambar 4.44. <i>Interface</i> Master Syarat Pembayaran.....	116
Gambar 4.45. <i>Interface</i> Master Kendaraan.....	118
Gambar 4.46. <i>Interface</i> Transaksi <i>Sales Order</i>	120
Gambar 4.47 <i>Interface</i> Notifikasi <i>Pop Up</i>	122
Gambar 4.48. <i>Interface</i> Notifikasi Piutang Pelanggan Melebihi Batas Kredit.....	123
Gambar 4.49. <i>Interface</i> Transaksi Surat Jalan.....	124
Gambar 4.50. <i>Interface</i> Transaksi Faktur	127
Gambar 4.51. <i>Interface</i> Transaksi Bukti Pelunasan Pelanggan.....	129
Gambar 4.52. <i>Interface</i> Laporan Penjualan.....	131
Gambar 4.53. <i>Print Out</i> Laporan Penjualan	133
Gambar 4.54. <i>Interface</i> Daftar Piutang Dagang	134
Gambar 4.55. <i>Print Out</i> Laporan Piutang Dagang	136

Gambar 4.56. <i>Interface</i> Daftar Umur Piutang	137
Gambar 4.57. <i>Print Out</i> Daftar Umur Piutang	139
Gambar 4.58. <i>Interface</i> Daftar Penagihan Piutang.....	140
Gambar 4.59. <i>Interface</i> Laporan Penerimaan Kas.....	142
Gambar 4.60. <i>Print Out</i> Laporan Penerimaan Kas.....	144

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Daftar Pertanyaan

ABSTRAK

Penjualan merupakan kegiatan utama dalam kegiatan operasional perusahaan, sehingga menjadi tonggak bagi keberlangsungan berjalannya suatu perusahaan. Sistem penjualan setiap perusahaan memiliki perbedaan yang disesuaikan dengan bidang usahanya masing-masing. Perusahaan membutuhkan sistem informasi yang baik untuk penjualan agar perusahaan dapat mencapai tingkat efektivitas dan efisiensi.

PT. MAP merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang *supplier* bahan bangunan di Surabaya. Peneliti melakukan penelitian pada sistem penjualan barang dagang PT. MAP yang memiliki beberapa masalah. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Sedangkan pada teknik analisis data dimulai dari menganalisis, mengevaluasi, dan merancang sistem informasi. Perancangan sistem informasi diliputi dari perancangan akses, *database*, *input*, dan *output*.

Hasil dari penelitian ini adalah rancangan sistem informasi penjualan secara terkomputerisasi. Dari hasil penelitian ini, diharapkan mampu membantu perusahaan dalam mengatasi masalah-masalah dari sistem lama. Adanya sistem baru ini dapat meningkatkan kualitas informasi yang tepat waktu, efisien, dan akurat.

Kata kunci : Penjualan, Perusahaan Dagang, Sistem Informasi, Terkomputerisasi.

ABSTRACT

Sales is the main activity in the operational activities of the company, that become a milestone for the sustainability of the operation of an enterprise. Sales system of each company has a different with another business field. Companies need a good information system for sales to achieve the level of effectiveness and efficiency on company.

PT. MAP is one of the trading company engaged in the field of building materials supplier in Surabaya. Researchers conducted a study on the sale of merchandise PT. MAP system has some problems. The method used was a case study. While at the beginning of the data analysis techniques to analyze, evaluate, and design information systems. Overwhelmed with information system design of the design of access, database, input, and output.

The results of this research is to design computerized sales information system. From these results, it is expected to help the company in overcoming the problems of the old system. The existence of this new system can improve the quality of information that is timely, efficient, and accurate.

Keywords : *Sales, Trading Company, Information Systems, Computerized.*