

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM
INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA GUNA
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERNAL
PADA PERUSAHAAN
DAGANG OLI DAN
SPAREPART



OLEH:
DINO MATIUS
3203013098

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG
USAHA GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERNAL
PADA PERUSAHAAN
DAGANG OLI DAN
SPAREPART

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

OLEH:
DINO MATIUS
3203013098

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 : Dino Matius

NRP : 3203013098

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Guna Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Pada Perusahaan Dagang Oli dan *Sparepart*.

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 karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 8 Maret 2017

Yang menyatakan



(Dino Matius)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PADA PERUSAHAAN DAGANG OLI DAN *SPAREPART*

Oleh:
DINO MATIUS
3203013098

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing I,



Agnes Utari W, SE., M.Si., Ak.
Tanggal: 8 Maret 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Dino Matius NRP: 3203013098
Telah diuji pada tanggal 28 April 2017 dan dinyatakan lulus oleh
Tim Penguji:

Ketua Tim Penguji:



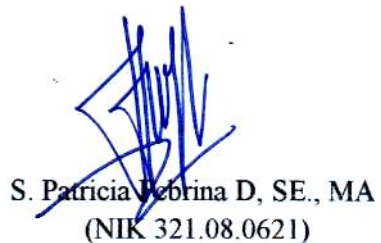
Agnes Utari W, SE., M.Si., Ak.
(NIK 321.01.0535)

Mengetahui:

Dekan,


Dr. Ludovicus Lasdi, M.M. Ak
(NIK 321.99.0370)

Ketua Jurusan,


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

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala anugerah, kasih karunia, berkat, kekuatan dan penyertaan-Nya sehingga skripsi ini berhasil diselesaikan tepat waktu. Skripsi ini ditulis sebagai syarat yang harus dipenuhi untuk mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi pada Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa bantuan, bimbingan, serta dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Dr Lodovicus Lasdi, M.M. Ak. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. S. Patricia Febrina D, SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
3. Ibu Agnes Utari.W, SE., M.Si., Ak. selaku Dosen Pembimbing Tunggal yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Segenap Dosen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang memberikan ilmu pengetahuan selama studi penulis.
5. Bapak Candra Gunawan selaku Pemilik CV. Berkat Motor Surabaya.
6. Para karyawan CV. Berkat Motor Surabaya yang telah membantu pelaksanaan penelitian selama 4 bulan terakhir.

7. Keluarga penulis yang memberikan dukungan dan doa sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
8. Tim Sarcasme selaku teman-teman penulis yang selalu memberikan dukungan dalam hal berbagi ilmu.
9. The Last Joel selaku teman yang telah memberikan semangat serta doa dalam penulisan skripsi ini.
10. Seluruh teman dan pihak-pihak berkepentingan yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu, terima kasih atas segala bantuan dan dukungannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu segala saran dan kritik sangat diharapkan demi perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya.

Surabaya, 8 Maret 2017

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | iii |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI | vii |
| DAFTAR TABEL | ix |
| DAFTAR GAMBAR..... | x |
| DAFTAR LAMPIRAN | xi |
| ABSTRAK..... | xi |
| <i>ABSTRACT</i> | xii |
| BAB 1. PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Masalah | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah..... | 7 |
| 1.3 Tujuan Penelitian..... | 7 |
| 1.4 Manfaat Penelitian..... | 7 |
| 1.5 Sistematika Penulisan..... | 8 |
| BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA..... | 10 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu..... | 10 |
| 2.2 Landasan Teori | 16 |
| 2.3 Rerangka Berpikir | 46 |

| | |
|---|-----|
| BAB 3. METODE PENELITIAN | 47 |
| 3.1 Desain Penelitian | 47 |
| 3.2 Jenis Data dan Sumber Data | 47 |
| 3.3 Alat dan Metode Pengumpulan Data | 47 |
| 3.4 Teknik Analisis Data | 49 |
| BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN..... | 51 |
| 4.1 Karakteristik Objek Penelitian..... | 51 |
| 4.2 Deskripsi Data | 54 |
| 4.3 Analisis Data | 64 |
| 4.4 Pembahasan | 79 |
| BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN..... | 103 |
| 5.1 Simpulan..... | 103 |
| 5.2 Keterbatasan | 104 |
| 5.3 Saran | 104 |

Daftar Pustaka

Lampiran

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|--|---------|
| Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan antara Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang | 13 |
| Tabel 4.1 Masalah yang Terjadi dan Penyebabnya | 64 |
| Tabel 4.2 Identifikasi Titik Keputusan | 68 |
| Tabel 4.3 Identifikasi Personil-Personil Kunci..... | 69 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| Gambar 2.1 Contoh <i>Flowchart</i> Siklus Pendapatan..... | 20 |
| Gambar 2.2 Contoh <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan Kredit | 23 |
| Gambar 2.3 Lanjutan Dari <i>Flowchart</i> Siklus Penerimaan Kas | 26 |
| Gambar 2.4 Contoh Surat Order Penjualan..... | 28 |
| Gambar 2.5 Contoh Surat Order Pengiriman..... | 28 |
| Gambar 2.6 Contoh Faktur Penjualan Kredit..... | 29 |
| Gambar 2.7 Contoh Bukti Kas Masuk..... | 29 |
| Gambar 2.8 Rerangka Berpikir..... | 46 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV Berkat Motor | 54 |
| Gambar 4.2 <i>Flowchart</i> Penjualan Kredit Sebelum perbaikan | 60 |
| Gambar 4.3 Dokumen Faktur Penjualan | 61 |
| Gambar 4.4 Dokumen Surat Jalan..... | 62 |
| Gambar 4.5 Dokumen Bukti Kas Masuk..... | 63 |
| Gambar 4.6 <i>Flowchart</i> Penjualan Kredit Setelah Perbaikan..... | 82 |
| Gambar 4.7 Dokumen SO (<i>Sales Order</i>)..... | 85 |
| Gambar 4.8 Dokumen Surat Jalan (Perbaikan) | 88 |
| Gambar 4.9 Dokumen Faktur Penjualan (Perbaikan)..... | 91 |
| Gambar 4.10 Dokumen Bukti Kas Masuk (Perbaikan)..... | 94 |
| Gambar 4.11 Laporan Umur Piutang (<i>Aging Schedule</i>)..... | 98 |
| Gambar 4.12 Kartu Piutang..... | 101 |

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Hasil Wawancara

ABSTRAK

CV. Berkas Motor merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang distributor oli dan *sparepart* kendaraan bermotor. CV. Berkas Motor Surabaya memiliki masalah pada sistem penjualan kreditnya. Permasalahan pertama, perputaran piutang tidak lancar karena sistem penjualan kredit yang ada di perusahaan selama ini tidak memberikan standar batasan kredit untuk pelanggan. Akibat dari tidak adanya pembatasan kredit bagi perusahaan, yaitu perusahaan kesulitan untuk menentukan kelayakan pemesanan pelanggan berdasarkan saldo kredit karena tidak adanya kartu piutang dan laporan umur piutang (*aging schedule*). Permasalahan kedua, kelengkapan dokumen pada siklus penjualan kredit karena belum adanya SO (*Sales order*) dan dokumen terkait yang tidak bernomor urut sehingga mengakibatkan kesalahan pencatatan pesanan, pengecekan ulang dokumen serta kesalahan dan keterlambatan dalam pengiriman pesanan.

Penelitian ini berupa penelitian studi kasus yang tidak berhipotesis. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menganalisis penyebab permasalahan yang timbul pada sistem penjualan kredit serta mencari solusi yang tepat. Solusi tersebut dapat dilakukan dengan merancang sistem penjualan kredit itu sendiri berupa penambahan dan perbaikan dokumen terkait penjualan kredit serta laporan umur piutang (*aging schedule*) dan kartu piutang pelanggan. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif.

Perancangan Sistem Penjualan Kredit yang baru tersebut, diharapkan dapat membantu proses bisnis pada CV. Berkas Motor Surabaya khususnya pada sistem penjualan kredit, seperti perputaran piutang perusahaan berjalan lancar, tidak terjadi kesalahan pencatatan maupun pengiriman pesanan, otorisasi yang benar dan pengendalian internal agar dapat meminimalisasi adanya kelambatan pada perusahaan sehingga kegiatan operasional dapat berjalan efektif dan efisien.

Kata kunci: sistem informasi akuntansi, sistem penjualan kredit, pengendalian internal, perusahaan dagang oli dan *sparepart*.

ABSTRACT

CV Berkart Motor is a trading company engaged in oil distributors and motor vehicle spare parts. CV Berkart Motor Surabaya have a problem with the system of credit sales. The first problem, non-current receivables turnover for credit sales system in the company during this does not provide a standard credit limits for customers. As a result of the absence of credit restrictions for companies, which are companies difficult to determine the feasibility of customer bookings by a credit balance because of the absence of a report card receivables and accounts receivable aging (aging schedule). The second problem, the documents on credit sales cycle due to the absence of SO (Sales order) and related documents that are not numbered sequence resulting in orders recording errors, double check the document as well as errors and delays in shipping orders.

This research is a case study that does not hypothesize. The purpose of this study was to analyze the causes of the problems that arise in the credit sales system and seek appropriate solutions. The solution can be done by designing a system of credit sales itself in the form of additions and updates documents related to credit sales and accounts receivable aging reports (aging schedule) and reports the customer's credit balance. The data used is qualitative data.

Designing the system sales of new credit is expected to help the business process at CV Berkart Motor Surabaya in particular on a system of credit sales, such as accounts receivable turnover company runs smoothly, there was no recording errors and shipping orders, authorization right and internal controls in order to minimize their weaknesses on companies so that the operations can be run effectively and efficiently.

Keywords: *accounting information system, credit sales system, internal control, oil and spare parts trading company.*