Perpustakaan Unika

EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN TAHU JAKARTA DI SEMARANG

PERPUSTAKAAN
No. INV. 125 / EA / C1
No. PEN.
FARAP.
TGL 08 02

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata
Semarang

Disusun oleh :

NAMA : LANNY NUGROHO
NIM : 96.60.359
NIRM : 96.6.111.02030.50071

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2002

Perpustakaan Unika

HALAMAN PERSETUJUAN

NAMA PENYUSUN	:	LANNY NUGROHO
NIM	:	96.60.359
NIRM	:	96.6.111.02030.50071
JURUSAN	:	AKUNTANSI
JUDUL SKRIPSI	:	EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PERUSAHAAN TAHU JAKARTA DI SEMARANG

Semarang, Juni 2002

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
(Semot Sudjarto A. Phd)	(Clara Susilowati, SE, Msi)

Perpustakaan Unika

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJULAN PADA PERUSAHAAN TAHU JAKARTA DI SEMARANG

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan penguji pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 13 Juni 2002

Dewan Penguji

Penguji I

Ratno Budi Prasetyo, SE, MM

Penguji II

Stef. Lily Indarto, SE, MM

Penguji III

Feddy Koeswoyo, SE

Dekan Fakultas Ekonomi

Vincent Didiek, WA, MBM, Ph.D

Perpustakaan Unika

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

Amsal 2 : 6

Karena Tuhanlah yang memberikan hikmat, dari mulut-Nya datang pengetahuan dan kepandaian

Amsal 9 : 10

Permulaan hikmat adalah takut akan Tuhan, dan mengenal yang Maha Kudus adalah pengertian

Mazmur 124 : 8

Pertolongan kita adalah dalam nama Tuhan, yang menjadikan langit dan bumi

PERSEMBAHAN :

1. Mama dan Papa yang tercinta
2. Adikku Linda dan David yang kusayangi
3. Kekasihku Mordechai Adar yang kucintai
4. Teman – temanku

Perpustakaan Unika

ABSTRAK

Suatu perusahaan menuntut adanya administrasi penyusunan laporan keuangan ekonomi yang cepat dan akurat yang bermanfaat guna pengambilan keputusan ekonomi bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Pada perusahaan yang memiliki cabang, penjualan sangat penting dilakukan. Hal ini karena penjualan merupakan ujung tombak perusahaan untuk menghasilkan pendapatan berupa kas (*cash inflow*).

Perusahaan "Tahu Jakarta" yang berkantor pusat di Ungaran Kabupaten Semarang, sebagaimana perusahaan lainnya, juga mempunyai tujuan untuk mencegah hal-hal yang terjadi kesalahan-kesalahan tersebut diatas. Kegiatan operasi pemasaran "tahu" pada perusahaan ini sudah meluas sampai ke beberapa kota di Jawa Tengah. Perkembangan usaha yang semakin pesat, menuntut adanya pengendalian SIA penjualan yang semakin ketat. Pihak perusahaan dalam hal ini harus mempunyai pandangan dan sikap profesional dengan selalu melihat, meneliti, menganalisis dan mengambil keputusan atas laporan-laporan dari para bawahannya di tingkat cabang.

Masalah pada penelitian ini dirumuskan : Bagaimana rancangan SIA pada Perusahaan "Tahu Jakarta".Permasalahan dalam penelitian ini dibatasi pada penjualan dengan sistem kredit yang menimbulkan piutang.

Lokasi penelitian dilakukan pada kantor perusahaan "Tahu Jakarta" yang berlokasi di Ungaran Kabupaten Semarang. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data yang dibutuhkan dikumpulkan dengan cara wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode diskriptif komperatif, yaitu metode penulisan yang menggambarkan keadaan yang sebenarnya ada, dan kemungkinan membandingkan dengan teorinya.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah : 1) Penerapan pengendalian yang sudah cukup baik meliputi : adanya sistem otoritas dan prosedur pencatatan yang cukup memberikan perlindungan terhadap kekayaan (piutang), dilaksanakannya praktik-praktik yang sehat dalam kegiatan penambahan dan pengurangan piutang, serta telah melaksanakan penerimaan karyawan baru melalui seleksi berdasarkan sistem pengendalian intern. Yaitu : struktur organisasi belum baik dalam melaksanakan pemisahan fungsinya, saat mencatat faktur penjualan. Kelemahan : bagian Akuntasi masih menunggu bagian keuangan memasukkan faktur penjualan ke kartu piutang, pengarsipan masih belum baik

Saran yang diajukan adalah : sebaiknya terdapat pemisahan fungsi penjualan, persetujuan kredit, gudang, dan pengiriman. Sebaiknya faktur penjualan langsung di pisah di bagian keuangan dan akuntansi. Untuk pengarsipan faktur penjualan beserta bukti pendukung harus dilaksanakan secara baik. Apabila perusahaan semakin berkembang untuk bagian akuntansi dan keuangan tidak dapat mengolah data secara cepat, diusulkan untuk menerapkan SIA Komputerisasi.

Perpustakaan Unika

Sebaiknya dilakukan perancangan SIA penjualan kembali sehingga dapat mendorong kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang diterapkan manajemen dan penyajian informasi keuangan yang lebih tersaji secara lengkap, cepat dan akurat.

Perpustakaan Unika

KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis mengucapkan Puji Tuhan atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini dengan judul : "ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI BERBASIS KOMPUTER TERHADAP PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN TAHU JAKARTA DI SEMARANG". Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam rangka menempuh Ujian Akhir Program Studi Sarjana (S1) Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Penulis yakin bahwa Skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dari pihak yang telah bersusah payah bersedia membantu penulis dalam menyelesaikan tugas ini. Oleh karena itu tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada yang terhormat :

1. Bapak Vincent Didiek WA, Phd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Sentot Suciarto A. Phd, selaku dosen pembimbing kesatu yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan pada penulis sehingga terwujudnya Skripsi ini.
3. Ibu Clara Susilowati, SE, Msi, selaku dosen pembimbing kedua yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan pada penulis sehingga terwujudnya Skripsi ini.
4. Ibu Monica Palupi, SE selaku Dosen Wali yang telah memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan selama penulis studi
5. Ibu Sri Rejeki selaku Pimpinan Tahu Jakarta di Semarang yang telah memberikan ijin penelitian serta memberikan data yang sangat penulis butuhkan.

Perpustakaan Unika

6. Papa, Mama dan Adikku Linda dan David atas kesabaran, doa, dan dukungan moral dan material yang tidak pernah berhenti.
7. Kekasihku Mordechai Adar yang telah membantuku senantiasa dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman – temanku Ita, Shiane, Leyni dan Venny atas doa , dukungan dan bantuan selama penulis menyusun skripsi.
9. Semua pihak yang membantu kelancaran dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas kerjasama serta dukungannya selama pembuatan skripsi ini.

Sebagai akhir kata, harapan penulis dalam penyusun Skripsi ini dapat membawa manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Semarang, Juni 2001

Penulis

(Lanny Nugroho)

Perpustakaan Unika

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN iv

ABBSTRAKSI v

KATA PENGANTAR vii

DAFTAR ISI ix

DAFTAR GAMBAR xii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1. Latar Belakang Masalah 1

1.2. Perumusan dan Pembatasan Masalah 5

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian 6

1.4. Kerangka Pikir Penelitian 7

1.5. Definisi Operasional 8

1.6. Metode Penelitian 9

1.6.1. Lokasi Penelitian 9

1.6.2. Jenis Data 9

1.6.3. Teknik Penngumpulan Data 10

1.6.4. Teknik Annalisa Data 11

Perpustakaan Unika

1.7. Sistematika Penulisan 13

BAB II LANDASAN TEORI 15

2.1 Sistem Informasi 15

2.1.1 Pengertian Sistem Informasi 15

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi 18

2.1.3 Sistem Akuntansi Pennjulan 20

2.2 Pengendalian Intern 20

2.2.1 Pengertian Pengenndalian Intern 23

2.2.2 Unsur-unsur dalam Pengendalian Intern 28

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN 31

3.1 Gambaran Umum Perusahaan 31

3.1.1 Sejarah Perusahaan 31

3.1.2 Struktur Organisasi 32

3.2 Pengendalian Penjualan yang dilaksanakan Perusahaan 36

3.2.1 Struktur Organisasi dan Bagian-bagian yang Terkait dalam Pengendalian Penjualan 36

3.2.2 Sistem Wewenang dan proses Pencatatan Penjualan 38

3.2.3 Praktek yang sehat dalam Pengendalian Piutang 39

3.2.4 Karyawan yang sehat dalam Pengendalian Penjualan 51

3.3 Data Produksi 52

Perpustakaan Unika

BAB VI ANALISIS DAN PEMBAHASAN 53

4.1 Analisis Pengendalian Penjualan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan Perusahaan "Tahu Jakarta" 53

4.1.1 Analisis terhadap Struktur Organisasi dan Bagian-bagian Terakait dalam Struktur Penngendalian Piutang ... 54

4.1.2 Analisis terhadap Wewenang dan Prosedur Pencatatan Penjualan 59

4.1.3 Analisis terhadap Praktek yang Sehat dalam Pengendalian Piutang..... 64

4.1.4 Analisis terhadap Karyawan yang Cakap dalam Pengendalian Piutang 70

4.2 Rancangan Flowcart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Perusahaan "Tahu Jakarta" Semarang..... 71

BAB V PENUTUP..... 79

5.1 Kesimpulan..... 79

5.2 Saran-saran..... 81

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Perpustakaan Unika

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Kerangka Pikir 8

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi Perusahaan "Tahu Jakarta" Ungaran 33

Gambar 3.2 : Flow Chart Penjualan Perusahaan "Tahu Jakarta" Ungaran 40

Gambar 4.1 : Struktur Organisasi Alteratif untuk Perusahaan "Tahu Jakarta" Ungaran 58

Gambar 4.2 : Rancangan *Flowchart* Penjualan pada Perusahaan "Tahu Jakarta" 72