

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM
INFORMASI AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI
PENJUALAN KREDIT DAN SISTEM
PENGINGAT JATUH TEMPO PIUTANG
PADA PT. PAIS PRATAMA



OLEH:
JULINA FRISKA SANTI
3203014332

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2018

ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI PENJUALAN
KREDIT DAN SISTEM PENGINGAT
JATUH TEMPO PIUTANG PADA
PT. PAIS PRATAMA

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

OLEH:
JULINA FRISKA SANTI
3203014332

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2018

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH dan PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

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

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Julina Friska Santi

NRP : 3203014332

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Sistem
Informasi Akuntansi Terkomputerisasi
Penjualan Kredit dan Sistem
Pengingat Jatuh Tempo Piutang pada
PT. Pais Pratama

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, 04 Juli 2018

Yang menyatakan



(Julina Friska Santi)

HALAMAN PERSETUJUAN

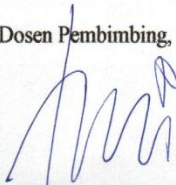
SKRIPSI

**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI
AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI PENJUALAN
KREDIT DAN SISTEM PENGINGAT
JATUH TEMPO PIUTANG PADA
PT. PAIS PRATAMA**

**OLEH:
JULINA FRISKA SANTI
3203014332**

**Telah Disetujui dan Diterima Dengan Baik
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji**

Dosen Pembimbing,



**Tineke Wehartaty., SE., MM.
Tanggal: 27 Juli 2018**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Julina Friska Santi NRP 3203014332

Telah diuji pada tanggal 25 Juli 2018 dan dinyatakan lulus oleh Tim
Penguji

Ketua Tim Penguji:

Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, M.Si., Ak.

Mengetahui:



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 kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala penyertaan-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Terkomputerisasi Penjualan Kredit dan Sistem Pengingat Jatuh Tempo Piutang pada PT. Pais Pratama.” Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat terselesaikan karena adanya dukungan, bimbingan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu S. Patricia Febrina D., SE., MA., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Bapak Dr. Hendra Wijaya, MM., CPMA. selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran, serta memberikan semangat, dorongan, dan saran dalam membimbing penulis menyelesaikan skripsi.

5. Bapak J. Th. Budianto, SE., ST., MM., Ak., QIA selaku Dosen Wali yang telah membimbing penulis selama menempuh kuliah dari semester satu hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
6. Para dosen yang telah mendidik dan memberikan ilmu untuk penulis.
7. Segenap *Staff* Tata Usaha Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah membantu segala urusan administrasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Bapak Sugiarto selaku pemilik perusahaan yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian di PT. Pais Pratama, dan karyawan perusahaan yang telah meluangkan waktu untuk penulis dalam proses penelitian.
9. Orang tua, tante, om, nenek, adek tercinta Difa dan Atha serta segenap keluarga yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan, semangat, bantuan, dan doa dalam menempuh pendidikan dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
10. Fredrick Mervin yang selalu memberikan bantuan, saran, motivasi, semangat dan kesabaran.
11. Mae dan Venesa Tritia sahabat yang selalu ada dalam keadaan apapun.
12. Teman-teman bimbingan dan seperjuangan Frista, Garry, William, Anthony, serta teman-teman ASLAB yang telah memberikan semangat dan bantuan.

13. Teman-teman dan pihak berkepentingan lainnya yang tidak dapat dituliskan namanya satu per satu, terimakasih atas segala bantuan dan dukungannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak keterbatasan dan kekurangan, oleh karena itu besar harapan penulis dapat menerima saran agar skripsi ini dapat memberikan informasi bagi para pembaca.

Surabaya, 04 Juli 2018

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
ABSTRAK	xvii
<i>ABSTRACT</i>	xviii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Sistematika Penulisan	7
BAB 2. Tinjauan Pustaka	
2.1. Penelitian Terdahulu	8
2.2. Landasan Teori	11
2.3. Rerangka Berpikir	42

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian.....	43
3.2. Jenis Data dan Sumber Data.....	43
3.3. Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	44
3.4. Teknik Analisis Data.....	45

BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	47
4.2. Deskripsi Data.....	50
4.3. Analisis dan Pembahasan.....	88

BAB 5. SIMPULAN KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1. Simpulan.....	172
5.2. Keterbatasan.....	174
5.3. Saran.....	174

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 2.2. Simbol <i>Data Flow Diagram</i>	30
Tabel 2.3. Simbol <i>Flowchart</i>	31
Tabel 4.1. Perubahan <i>Job Description Staff Officer</i> (Bagian Penjualan).....	115
Tabel 4.2. Tabel Pengendalian Akses.....	171

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Sistem Penjualan Terkomputerisasi.....	29
Gambar 2.2. Pola-pola untuk Menganalisis Kardinalitas yang Melibatkan Kejadian.....	34
Gambar 2.3. Rerangka Berpikir.....	42
Gambar 4.1. Struktur Organisasi.....	50
Gambar 4.2. Surat Penawaran Harga.....	58
Gambar 4.3. Surat Kontrak (Pernyataan Kesanggupan Lampiran 1).....	60
Gambar 4.4. Surat Kontrak (Pernyataan Kesanggupan Lampiran 2).....	61
Gambar 4.5. Surat Kontrak (Kesanggupan Mematuhi Kebijakan K3 Lampiran 1).....	62
Gambar 4.6. Surat Kontrak (Kesanggupan Mematuhi Kebijakan K3 Lampiran 2).....	63
Gambar 4.7. Surat Kontrak (<i>Form</i> Registrasi <i>Supplier</i> Baru)....	64
Gambar 4.8. Surat Jalan.....	66
Gambar 4.9. Rekap Tagihan Piutang Pelanggan.....	67
Gambar 4.10. <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit Pelanggan Perorangan.....	69
Gambar 4.11. <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit Pelanggan Vendor.....	71
Gambar 4.12. <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit Pelanggan Kontrak.....	73

Gambar 4.13. <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit	
Pelanggan Kontrak (Lanjutan).....	74
Gambar 4.14. <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan Penjualan	
Kredit Pelanggan Perorangan dan Pelanggan	
Kontrak.....	76
Gambar 4.15. <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan Penjualan	
Kredit Pelanggan Perorangan dan Pelanggan	
Kontrak.....	77
Gambar 4.16. <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan Penjualan	
Kredit Pelanggan Vendor.....	79
Gambar 4.17. <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan Penjualan	
Kredit Pelanggan Vendor (Lanjutan).....	80
Gambar 4.18. <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang Pelanggan	
Perorangan dan Pelanggan Kontrak.....	82
Gambar 4.19. <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang Pelanggan	
Perorangan dan Pelanggan Kontrak (Lanjutan)...	83
Gambar 4.20. <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang Pelanggan	
Vendor.....	85
Gambar 4.21. <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang Pelanggan	
Vendor (Lanjutan).....	86
Gambar 4.22. <i>Flowchart</i> Penerimaan Kas	87
Gambar 4.23. Usulan Dokumen <i>Sales Order</i>	89
Gambar 4.24. Usulan Perbaikan Dokumen Surat Jalan.....	91
Gambar 4.25. Usulan Dokumen Faktur	93
Gambar 4.26. Usulan Perbaikan Dokumen Rekap Tagihan	

Piutang Pelanggan.....	95
Gambar 4.27. Usulan <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit	
Pelanggan Perorangan.....	97
Gambar 4.28. Usulan <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit	
Pelanggan Vendor.....	99
Gambar 4.29. Usulan <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit	
Pelanggan Kontrak.....	102
Gambar 4.30. Usulan <i>Flowchart</i> Pemesanan Penjualan Kredit	
Pelanggan Kontrak (Lanjutan).....	103
Gambar 4.31. Usulan <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan	
Penjualan Kredit Pelanggan Vendor	105
Gambar 4.32. Usulan <i>Flowchart</i> Pengiriman Pemesanan	
Penjualan Kredit Pelanggan Vendor (Lanjutan)..	106
Gambar 4.33. Usulan <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang Pelanggan	
Pelanggan Perorangan dan Pelanggan Kontrak...	108
Gambar 4.34. Usulan <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang Pelanggan	
Pelanggan Perorangan dan Pelanggan Kontrak	
(Lanjutan).....	109
Gambar 4.35. Usulan <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang	
Pelanggan Vendor.....	111
Gambar 4.36. Usulan <i>Flowchart</i> Penagihan Piutang	
Pelanggan Vendor (Lanjutan).....	112
Gambar 4.37. Usulan <i>Flowchart</i> Penerimaan Kas.....	113
Gambar 4.38. <i>Data Flow Diagram</i> Prosedur Pemesanan	
Pelanggan Perorangan hingga Penerimaan Kas ...	122

Gambar 4.39. <i>Data Flow Diagram</i> Prosedur Pemesanan	
Pelanggan Vendor hingga Penerimaan Kas	123
Gambar 4.40. <i>Data Flow Diagram</i> Prosedur Pemesanan	
Pelanggan Kontrak hingga Penerimaan Kas	124
Gambar 4.41. ERD Sistem Penjualan Kredit	125
Gambar 4.42. <i>Interface Login</i>	126
Gambar 4.43. <i>Interface</i> NIK atau Kata Sandi Salah	127
Gambar 4.44. <i>Interface</i> Layar Utama	128
Gambar 4.45. <i>Interface</i> Peningat Jatuh Tempo Piutang	129
Gambar 4.46. <i>Interface</i> Daftar Pelanggan yang Mendekati	
Jatuh Tempo	130
Gambar 4.47. <i>Interface</i> Menu Pengguna	131
Gambar 4.48. <i>Interface</i> Akses Pengguna untuk Pengguna	132
Gambar 4.49. <i>Interface</i> Akses Pengguna untuk Daftar	133
Gambar 4.50. <i>Interface</i> Akses Pengguna untuk Aktivitas	134
Gambar 4.51. <i>Interface</i> Akses Pengguna untuk Laporan	136
Gambar 4.52. <i>Interface</i> Ganti Kata Sandi	137
Gambar 4.53. <i>Interface</i> Atur Ulang Kata Sandi	138
Gambar 4.54. <i>Interface</i> Daftar	139
Gambar 4.55. <i>Interface</i> Sub Menu Karyawan	140
Gambar 4.56. <i>Interface</i> Sub Menu Pelanggan	142
Gambar 4.57. <i>Interface</i> Sub Menu Jabatan	144
Gambar 4.58. <i>Interface</i> Sub Menu Barang	146
Gambar 4.59. <i>Interface</i> Sub Menu Kendaraan	149
Gambar 4.60. <i>Interface</i> Sub Menu Termin	151

Gambar 4.61. <i>Interface</i> Peningat.....	153
Gambar 4.62. <i>Interface</i> Konfirmasi.....	154
Gambar 4.63. <i>Interface</i> Aktivitas.....	155
Gambar 4.64. <i>Interface Sales Order</i>	156
Gambar 4.65. <i>Interface</i> Notifikasi Piutang Pelanggan Melebihi Batas Kredit.....	158
Gambar 4.66. <i>Interface</i> Surat Jalan.....	159
Gambar 4.67. <i>Interface</i> Faktur.....	161
Gambar 4.68. <i>Interface</i> Rekap Tagihan Piutang Pelanggan.....	163
Gambar 4.69. <i>Interface</i> Faktur Informasi Termin Pembayaran..	165
Gambar 4.70. <i>Interface</i> Laporan Penjualan Kredit.....	166
Gambar 4.71. <i>Print Out</i> Laporan Penjualan Kredit.....	167
Gambar 4.72. <i>Interface</i> Laporan Daftar Piutang Pelanggan.....	168
Gambar 4.73. <i>Print Out</i> Laporan Daftar Piutang Pelanggan.....	170

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Daftar Pertanyaan

ABSTRAK

Teknologi informasi terus berinovasi untuk memenuhi kebutuhan manusia yang semakin bertambah. Perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi untuk mendukung pencapaian tujuan suatu bisnis, salah satu bagian penting adalah meningkatkan penjualan. PT. Pais Pratama adalah perusahaan perdagangan umum, *supplier*, dan transportasi di Tuban. Selama ini perusahaan menggunakan sistem manual dalam sistem penjualan kredit, dimana masih memiliki beberapa kelemahan seperti, harga tidak tercantum secara jelas dan harga tiap pelanggan hanya diketahui oleh direktur utama, tidak memiliki dokumen *sales order*, tidak memiliki batas kredit untuk setiap pelanggan, tidak memiliki dokumen yang menunjukkan penjualan dengan vendor, dan sering terlambat dalam melakukan penagihan. Tujuan dari penelitian ini adalah membuat rancangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terkomputerisasi. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Teknik analisis data yang dilakukan adalah menganalisis sistem penjualan kredit, mengevaluasi, dan merancang sistem informasi terkomputerisasi. Hasil dari penelitian ini adalah sistem penjualan kredit secara terkomputerisasi. Adanya sistem terkomputerisasi diharapkan perusahaan dapat mengatasi masalah yang timbul. Sistem terkomputerisasi dapat membantu proses penjualan kredit menjadi lebih akurat dan tepat waktu.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Penjualan Kredit, Terkomputerisasi

ABSTRACT

Information technology continues to innovate to meet the growing human needs. Companies need an accounting information system to support the goal of a business, one important part of increasing sales. PT. Pais Pratama is a general trading company, supplier, and transportation in Tuban. So far, companies use manual system in credit sales system, which still has some weaknesses like, the price is not clearly stated and the price of each customer is known only by the president director, do not have sales order document, do not have a credit limit for each customer, do not have documents showing sales with vendors, and often late doing a billing. The purpose of this research is to design computerized credit sales accounting information system. The method used was a case study. Data analysis techniques performed are analyzing credit sales, evaluate, and design computerized information system. The result of this research is a computerized credit sales system. The existence of computerized system is expected the company can solve the problems that arise. Computerized system can help the credit sales process be more accurate and timely.

Keywords: *Accounting Information System, Credit Sales System, Computerized*