

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN  
PENJUALAN**

**( STUDI KASUS PADA PT MACROSENTRA NIAGA BOGA SIDOARJO )**

**SKRIPSI**



**Disusun oleh:**

**Vinsensius Banunaek**

**200912039**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG**

**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN AKUNTANSI**

**2013**

## KATA PENGANTAR

Pujisyukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan pertolonganNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang diharapkan.

Pembuatan skripsi ini adalah suatu syarat untuk menyelesaikan tugas akhir di UniversitasKatolikWidyaKarya Malang.

Dalam penyusunan skripsi ini telah banyak pihak yang turut membantu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.Untuk itu penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Drs. Tony Susanto,Ak.,CPA selaku Dosen Fakultas Ekonomi dan pembimbing I yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, sehingga dengan bantuan, arahan dan nasehatnya penulis menjadi lebih mengerti.
2. Dra.SilviaIndrarini,M.M,Ak selaku Dosen Fakultas Ekonomi dan pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Dra. MAF Suprapti.,MM selaku penguji III yang telah bersedia memberikan waktunya untuk menguji skripsi dan memberikan banyak masukan.
4. Orang tua yang telah banyak memberikan dukungan baik moril maupun material.

Akhirnya semua penulis kembalikan kepada Tuhan Yang MahaEsa, karena atas rahmatNya penulis dapat membuat skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menjadi sesuatu karya yang memberdampak positif.

Malang, Juli 2013

Penulis

**DAFTAR ISI**

HALAMANJUDUL	
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN	
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	v
ABSTRAKSI.....	vi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	2
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	2
1. Tujuan Penelitian.....	2
2. Manfaat Penelitian.....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Penelitian Terdahulu.....	4
B. Teori.....	6
1. Pengertian Sistem.....	6
2. Pengertian Prosedur.....	9
3. Pengertian Sistem Akuntansi.....	11
4. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	15
5. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	17
C. Sistem Informasi Akuntansi PerencanaanPenjualan.....	20
D. Sistem Informasi Akuntansi PengendalianPenjualan.....	23
E. Sistem Infomarmasi Akuntansi Penjualan.....	40
1. Penjualan Tunai.....	40
2. Penjualan Kredit.....	41

3. Fungsi yang Terkait.....	41
4. Informasi Yang Diperlukan oleh Manajemen.....	42
5. Formulir Penjualan Kredit.....	43
6. Prosedur Penjualan Kredit.....	44
F. Kerangka Pikir.....	52
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	53
B. Lokasi Penelitian.....	53
C. Ruang Lingkup Penelitian.....	53
D. Jenis dan Sumber Data.....	53
E. Metode dan Teknik Pengumpulan Data.....	54
1. Metode Pengumpulan Data.....	54
2. Teknik Pengumpulan Data.....	55
F. Analisis Data.....	55
<b>BAB IV ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA</b>	
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	57
1. Sejarah Perusahaan.....	57
2. Lokasi Perusahaan.....	58
3. Visi dan Misi Perusahaan.....	59
4. Tujuan Perusahaan.....	59
5. Struktur Organisasi.....	61
6. Organisasi dan Personalia.....	65
7. Pemasaran.....	67
8. Keuangan Perusahaan.....	69
B. Penyajian Data.....	70
C. Analisis dan Interpretasi Data.....	71
1. Permasalahan.....	71
2. Asumsi.....	72
3. Pemecahan Masalah.....	72
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Simpulan.....	81
B. Saran.....	81

DAFTAR TABEL

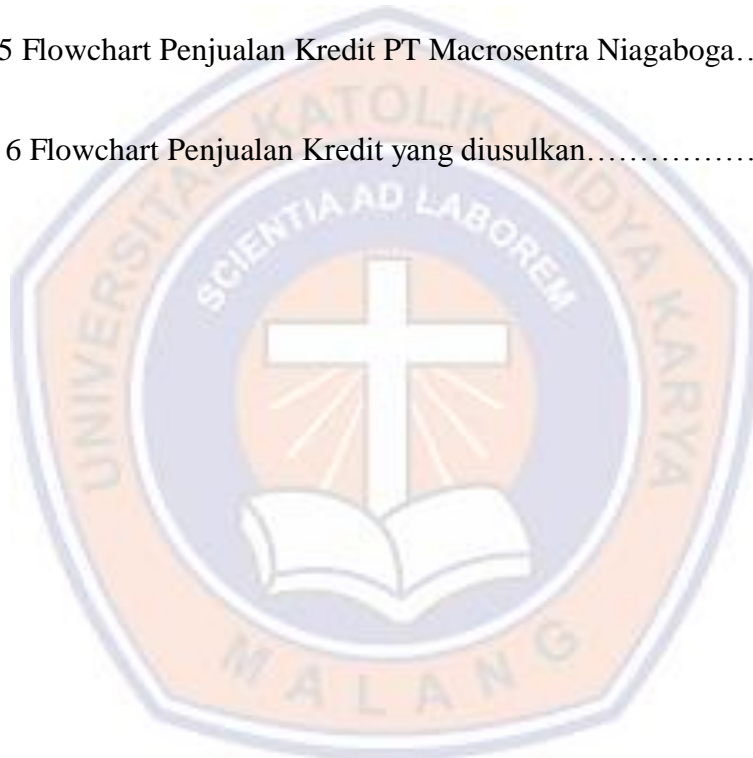
TabelIV.1 Tingkat Jabatan.....65

Tabel IV.2 Tingkat Pendidikan..... 66



DAFTAR GAMBAR

Gambar1 Prosedur Penjualan Tunai .....	45
Gambar2 Prosedur PenjualanKredit.....	48
Gambar3 Kerangka Pikir.....	52
Gambar4 Struktur Organisasi PT Macrocentra Niagaboga.....	61
Gambar5 Flowchart Penjualan Kredit PT Macrocentra Niagaboga.....	73
Gambar 6 Flowchart Penjualan Kredit yang diusulkan.....	77



**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI  
ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT  
MACROSENTRA NIAGABOGA**

**ABSTRAKSI**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Penjualan pada guna meningkatkan laba yang optimal. Metode yang di gunakan diskriptif kualitatif.

Masalah yang dihadapi PT Macrocentra Niagaboga adalah lemahnya sistem akuntansi penjualan kredit. Hal ini disebabkan karena Terjadinya pembagian tugas dengan wewenang dan tanggung jawab yang tidak sesuai antara bagian SPV Admin dengan Admin Sales dan Penurunan volume penjualan. Akibatnya terjadinya penurunan laba yang tidak sesuai dengan target perusahaan dan kesulitan dalam pembagian tugas dengan wewenang dan tanggung jawab antara bagian SPV Admin dengan Admin Sales sehingga tidak maksimal pada saat pelaksanaannya

Hasil penelitian menunjukan bahwa penjualan pada PT Macrocentra Niagaboga kurang mendapatkan laba yang optimal. Hal itu terbukti karena belum adanya system perencanaan dan pengendalian penjualan terutama penjualan kredit.

Pemecahan masalah dari penelitian ini adalah Memperbaiki prosedur perencanaan dan pengendalian pada penjualan system penjualan kredit sehingga perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan sehingga memperoleh laba yang maksimal.

Kata kunci : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Penjualan



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan akan sistem informasi akuntansi merupakan kebutuhan yang khusus bagi manajemen perusahaan dalam melakukan tindakan – tindakan perencanaan dan pengendalian untuk memperoleh kondisi yang efisien. Pada perusahaan yang sudah berkembang besar maka akan semakin sulit untuk mengawasi secara langsung kegiatannya karena itu dibutuhkan alat untuk mengadakan pengawasan akan perkembangan yang dicapai perusahaan.

Kebutuhan ini dapat dipenuhi dengan diterapkannya sistem akuntansi yang direncanakan dengan baik dan sesuai dengan kondisi perusahaan. Kecepatan dan ketepatan informasi yang digunakan merupakan unsur utama bagi manajemen dalam mengantisipasi situasi dan kondisi didalam maupun diluar perusahaan.

PT Macrocentra Niagaboga merupakan perusahaan distributor yang bergerak di bidang penjualan kategori minuman susu segar seperti *Pasteurized Fresh Milk, Yoghurt Drink, Stirred Yoghurt, Set Yoghurt, Natural Cheese (Cheddar, Mozzarella), Processed Cheese, Fresh Cream dan Butter.*

Perusahaan sangat tergantung pada sistem informasi akuntansi. Salah satu informasi yang penting untuk mendukung kelancaran aktivitas bisnis perusahaan adalah mengenai penjualan. Dengan adanya sistem perencanaan dan pengendalian penjualan perusahaan dapat meningkatkan penjualan sesuai dengan



permintaan barang di pasar, sehingga dengan informasi ini dapat membantu tercapainya laba yang optimal.

Dengan melihat kemajuan perusahaan saat ini, tentu perusahaan tidak ingin kehilangan konsumen, sebab banyak tantangan dan ancaman dari luar perusahaan dengan jenis produk yang hampir sama sehingga perusahaan mendapatkan laba yang kurang optimal.

Oleh karena itu, perusahaan perlu memperbaiki sistem penjualannya. Perusahaan melakukan penjualan tunai dan kredit perlu mengandalkan perencanaan dan pengendalian serta memperbaiki sistem penjualannya terutama penjualan kredit, sehingga perusahaan bisa dengan mudah memperoleh informasi yang jelas dan tidak terjadi pembayaran yang melebihi jatuh tempo.

Berdasar latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk memilih judul “ Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Penjualan pada PT Macrocentra Niagaboga.

## **B. Perumusan Masalah**

Dengan memperhatikan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut;

Apakah sistem informasi akuntansi penjualan dapat digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT Macrocentra Niagaboga.

## C. Tujuan Dan Manfaat

### 1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah :

Untuk mengetahui analisis informasi penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Macrosentra Niagaboga.

## D. Manfaat Penelitian

### a. Bagi penulis

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk membandingkan teori-teori yang didapat selama perkuliahan dengan kenyataan yang ada dilapangan sehingga menambah wawasan bagi penulis atas ilmu yang dimiliki.

### b. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi perkembangan perusahaan.

### c. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan sebagai tambahan informasi dalam pengambilan keputusan.