

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI
PENGENDALIAN ITERN PENJUALAN**

(PADA PT PODO JOYO MAKMUR MALANG)

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memeroleh Gelar

Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi

Jurusan Akuntansi

Universitas Katolik Widya Karya Malang



Disusun Oleh :

YOHANES ERFANTO ANGGUT

NIM : 200811057

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG

FAKULTAS EKONOMI – JURUSAN AKUNTANSI

2012

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : YOHANES ERFANTO ANGGUT
NIM : 200811027
Universitas : Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai Pengendalian Intern penjualan (Studi Kasus Pada PT Podo Joyo Makmur Malang)

Malang, Juli 2012

(Yohanes Erfanto Anggut)

DITERIMA DAN DISETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. MAF. Suprapti, MM

NIK: 191017

Dra. Silvia Indrarini, M.M,AK

NIK : 193027

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK

NIK : 193027

Dra. Lies Lestari S.,M.Si

NIK : 188011

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN**

(STUDI KASUS PADA PT.PODO JOYO MAKMUR MALANG)

Yang dipersiapkan dan disusun

Nama : YOHANES ERFANTO ANGGUT

NIM : 200811057

Telah dipertahankan di depan dewan penguji skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 6 Juli 2012 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (SI)

Disahkan Oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK

NIK : 193027

Dewan Penguji :

TANDA TANGAN

1. Dra. MAF. Suprapti, MM

.....

2. Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK

.....

3. Dr. Sebastianus Gudat, M,M

.....

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Kami yang bertandatangan di bawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul Peranan Sistem Akuntansi Penjualan Sebagai Pengendalian Intern Penjualan (Studi kasus pada PT Podo Joyo Makmur Malang) merupakan karya asli dari :

Nama : Yohanes Erfanto Anggut
NIM : 200811057
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Katolik Widya Karya Malang

Demikian pernyataan ini kami buat dengan sebenar – benarnya dan apabila terdapat kekeliruan kami bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Malang, Juli 2012

(Yohanes Erfanto Anggut)

DITERIMA DAN DISETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II

Dra. MAF.Suprapti, MM

NIK : 191017

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK

NIK : 193027

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Dra. Silvia Indrarini, M.M, AK

NIK : 193027

Dra. Lies Lestari S.,M.Si

NIK 188011

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : YOHANES ERFANTO ANGGUT

NIM : 200811057

Universitas : Katolik Widya Karya

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tempat, Tanggal lahir :Bengkang,17 Desember 1990

Ayah : Fransiskus Anggut

Ibu : Emirensiana Eti

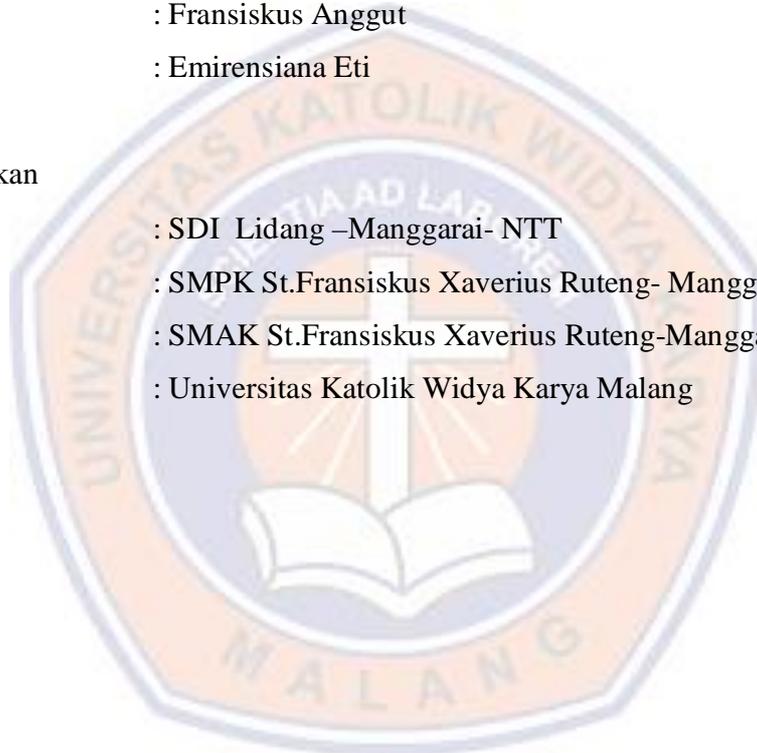
Riwayat Pendidikan

SD : SDI Lidang –Manggarai- NTT

SLTP : SMPK St.Fransiskus Xaverius Ruteng- Manggarai-NTT

SMA : SMAK St.Fransiskus Xaverius Ruteng-Manggarai-NTT

PT : Universitas Katolik Widya Karya Malang



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada-Mu ya Yesus yang telah melimpahkan rahmat kasih sayang-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**PERANAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEBAGAI PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT PODO JOYO MAKMUR MALANG)**”

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi/Akuntansi pada Universitas Katolik Widya Karya Malang. Dalam penyusunan skripsi ini banyak sekali bantuan yang penulis terima, baik itu bimbingan maupun dorongan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dra. MAF. Suprapti, MM, selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktunya dalam mengarahkan penulis serta menyumbangkan pikiran dan tenaganya dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Dra. Silvia Indrarini, M.M., AK selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan pengarahan kepada penulis.
3. Dr. Sebastianus Gudat, M.M, selaku Dosen Penguji yang memberikan pengarahan dan masukan perbaikan penulisan skripsi kepada penulis.
4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan membimbing penulis selama menjadi mahasiswa di Universitas Katolik Widya Karya Malang.
5. Dan semua pihak yang telah membantu terwujudnya laporan ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

Penulis mengharapkan berbagai bentuk saran dan kritik tentang penulisan skripsi ini untuk dapat menjadikan perbaikan selanjutnya. Penulis juga berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

Malang, Juli 2012

Penulis

(Yohanes Erfanto Anggut)



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	
HALAMAN DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	i
HALAMAN DAFTAR ISI	iii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	v
HALAMAN DAFTAR TABEL	vi
ABSTRAKSI	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
1. Tujuan Penelitian	3
2. Manfaat Penelitian	3
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	5
B. Landasan Teori	7
1. Sistem Informasi	7
2. Sistem Informasi Akuntansi	9
3. Penjualan	14
4. Sistem Pengendalian Intern	23
5. Hubungan Pengendalian Intern dan SIA	26
C. Kerangka Pikir	28
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	29
B. Lokasi Penelitian	29
C. Ruang Lingkup Penelitian	29
D. Jenis dan Sumber Data	30
E. Metode dan Teknik Pengumpulan Data	30
F. Metode Analisis data	31
1. Analisis Deskriptif	31

2. Analisis Kuantitatif	32
BAB IV ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA	
A. Gambaran Umum dan Sejarah Perusahaan	33
1. Sejarah Berdirinya Perusahaan	33
2. Lokasi Perusahaan	34
3. Bentuk Hukum Perusahaan	35
4. Struktur Organisasi	35
5. Produksi dan Hasil Produksi	41
6. Tujuan Perusahaan	47
B. Penyajian Data Penelitian	49
1. Fungsi Terkait dengan Sistem Penjualan	49
2. Kebijakan Sitem Informasi Akuntansi	49
3. Sistem Penjualan Kredit	50
4. Pelaksanaan Pengendalian	53
C. Analisis dan Interpretasi data	53
1. Permasalahan	53
2. Bukti masalah	54
3. Sebab Masalah	55
4. Akibat Maslah	55
5. Pemecahan Masalah	55
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan.....	63
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Bagan Alir Dokumen Penjualan Kredit	19
Gambar 2 Kerangka Pikir	28
Gambar 3 Struktur Organisasi PT Podo Joyo Makmur Malang	36
Gambar 4 Proses Produksi PT Podo Joyo Makmur Malang	44
Gambar 5 <i>Flowchart</i> Penjualan Kredit PT Podo Joyo Makmur Malang .	52
Gambar 6 Usulan Struktur Organisasi	59
Gambar 7 Usulan <i>Flowchart</i>	60



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Spesifikasi Teknis Bangunan	46



**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN
(PADA PT PODO JOYO MAKMUR MALANG)**

ABSTRAKSI

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan bagian dari sistem yang lebih besar dalam suatu perusahaan, yang memiliki fungsi untuk mengumpulkan, menyimpan dan mengelola data elektronik sehingga menghasilkan informasi akuntansi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan. Tujuan utama dari Sistem Informasi Akuntansi adalah untuk memenuhi kebutuhan informasi dalam mendukung kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Oleh sebab itu, Sistem Informasi Akuntansi memegang peranan penting dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan. Hal inilah yang melatar belakangi penulis melakukan penelitian mengenai Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai Pengendalian Intern penjualan pada PT Podo Joyo Makmur Malang. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diketahui kendala-kendala yang ada. Penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan saran dan masukan sehingga perusahaan dapat mengatasi masalah yang ada pada PT Podo Joyo Makmur Malang. Namun demikian, karena masih adanya perangkapan fungsi antara bagian keuangan dan bagian penjualan maka dikhawatirkan adanya penyalahgunaan wewenang, tugas dan tanggung jawab.

Langkah-langkah yang diambil dalam menyelesaikan masalah adalah memperbaiki struktur organisasi dan fungsinya, memperbaiki flowchart dan melakukan pemisahan fungsi pada bagian terkait. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian studi kasus, sumber data berupa data primer dan data sekunder, metode pengumpulan data penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan, Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini diharapkan agar perusahaan memaksimalkan kerja dan tugas dari fungsi bagian keuangan yang sebelumnya merangkap fungsi dari bagian penjualan. Dan adanya pemisahan fungsi dan tanggung jawab dari bagian yang terkait. Sehingga perusahaan terhindar dari penyalahgunaan, tugas dan tanggung jawab.

Kata kunci: Sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian intern penjualan

BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam suasana persaingan usaha yang ketat saat ini, kebutuhan informasi merupakan kebutuhan khusus bagi manajemen dalam melakukan tindakan pengendalian untuk memperoleh kondisi yang efisien. Pada perusahaan yang sudah berkembang menjadi besar, maka akan semakin sulit untuk mengawasi secara langsung kegiatan perusahaannya. Karena itulah dibutuhkan alat untuk mengadakan pengawasan dan mengetahui perkembangan yang dicapai perusahaan. Kebutuhan ini dapat terpenuhi dengan diterapkannya sistem akuntansi yang direncanakan dengan baik dan sesuai dengan kondisi perusahaan. Kecepatan, ketepatan dan keamanan informasi yang digunakan merupakan unsur utama bagi manajemen dan mengantisipasi situasi dan kondisi di dalam maupun di luar perusahaan, sehingga tindakan yang hati-hati dapat dilakukan untuk mencegah timbulnya kerugian dalam perusahaan. Begitu pula informasi yang cepat, tepat dan aman dapat membantu manajemen dalam memanfaatkan situasi dan kondisi yang menguntungkan. Dengan demikian penguasaan atas informasi dapat meningkatkan daya saing perusahaan baik dari segi manajemen maupun persaingan pasar.

Perusahaan perlu menerapkan sistem informasi yang sesuai untuk dapat mencapai tujuan dari perusahaan, dalam hal ini perlu diperhatikan.

Sistem informasi tersebut haruslah lengkap, tepat waktu dan dapat dipercaya kebenarannya untuk pengambilan suatu keputusan yang tepat. Salah satu sistem informasi yang diperlukan perusahaan adalah sistem informasi akuntansi. Sistem informasi ini merupakan suatu sistem yang terdiri dari orang-orang, prosedur dan teknologi informasi yang bertujuan untuk melakukan pengumpulan, pemrosesan, dan pelaporan informasi yang berkaitan dengan transaksi-transaksi keuangan. Untuk melakukan sistem informasi Akuntansi diperlukan semua fungsi yang terkait seperti keuangan, ketersediaan sumber daya manusia dan persediaan barang dagang.

PT Podo Joyo Makmur sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bisnis perumahan, melihat bahwa kebutuhan akan perumahan di Malang, akan semakin meningkat dimasa-masa yang akan datang, khususnya kebutuhan perumahan menengah ke bawah. Sehingga untuk mengisi kebutuhan tersebut, perusahaan ini memfokuskan pembangunan perumahan yang dapat dijangkau oleh konsumen potensial pada golongan tersebut. Dengan adanya kondisi semacam ini, PT Podo Joyo tentunya dapat melihat adanya suatu peluang yang menguntungkan atau bahkan menimbulkan suatu ancaman, sehingga perlu dipikirkan dampaknya terhadap keberadaan perusahaan ini. Adapun sistem penjualan pada PT Podo Joyo belum dikatakan baik. Hal ini terlihat adanya perangkapan fungsi antara keuangan dan fungsi penjualan yang dikerjakan oleh satu orang saja. Untuk itu maka diperlukan informasi yang relevan sebagai sarana komunikasi yang nantinya dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi pihak yang berkepentingan. Informasi merupakan kebutuhan utama

manajemen dalam rangka melaksanakan fungsi-fungsi yang dihimpun kepadanya. Keberhasilan manajemen sangat dipengaruhi dan bergantung pada ketepatan informasi yang disajikan dalam berbagai bentuk laporan dimana laporan tersebut harus memberikan manfaat seoptimal mungkin dan tidak menyesatkan bagi pihak-pihak yang membutuhkan. Manajemen membutuhkan banyak informasi agar dapat bekerja secara efisien dan efektif. Untuk itu diperlukan suatu sistem yang dapat mendukung kebutuhan manajemen dalam mengelola perusahaan yaitu Sistem Informasi Akuntansi.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan sebagai pengendalian intern penjualan yang baik dan tepat dilaksanakan oleh perusahaan, sehingga nantinya perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya dan memiliki suatu keunggulan yang dapat menarik minat konsumen potensial terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik dan termotivasi untuk memilih judul skripsi “ PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SEBAGAI PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN” studi kasus pada PT Podo Joyo Makmur Malang.

B. Perumusan Masalah

Bagaimana Peranan Sistem Informasi Akuntansi penjualan sebagai Pengendalian Intern penjualan pada PT Podo Joyo Makmur Malang ?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai Pengendalian Intern penjualan pada PT Podo Joyo Makmur Malang?

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Menambah wawasan di bidang akuntansi terutama mengenai Peranan Sistem Informasi Akuntansi penjualan sebagai Pengendalian Intern penjualan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi PT Podo Joyo Makmur Malang dalam melaksanakan Peranan Sistem Informasi Akuntansi penjualan sebagai Pengendalian Interen penjualan dimasa yang akan datang.

3. Bagi Pihak Lain

Bahan masukan dan informasi bagi pihak-pihak lain yang akan melakukan penelitian lebih lanjut dalam bidang yang sama.