

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA
PERUSAHAAN ROTI “MOJANG NOVA” PONOROGO**



SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh gelar sarjana program strata satu (S-1)**

Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Nama : RIZA SOFYANI

NIM : 10440232

Program Studi : Akuntansi S1

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**

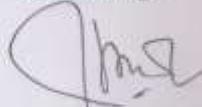
2013

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit
Terhadap Pengendalian Piutang Pada Perusahaan Roti
"Mojang Nova" Ponorogo.
Nama : Riza Sofyani
NIM : 10440232
Program Studi : Akuntansi S1

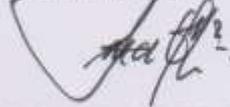
Isi dan format telah disetujui dan dinyatakan memenuhi syarat
untuk diujikan guna memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1)
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Pembimbing I



Hj. Khusnatul Zulfa W, SE, MMLAk
NIK.19670822.199705.12

Ponorogo,.....
Pembimbing II



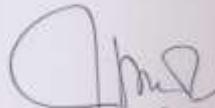
Dwiati Marsiwi, SE, Ak
NIK.19721203.199603.11

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi

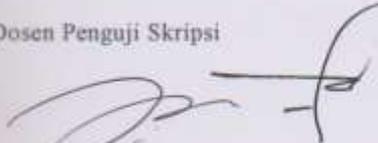


Titi Rapiqi, SE, M.M
NIK.19630505 199001 11

Dosen Penguji Skripsi



Hj. Khusnatul Z W, SE, MM, Ak
NIK. 19670822.199705.12



Taufik Harjono, SE
NIS. 044.0161

Arif Hartono, SE, M, SA
NIK.19780120.200109.13

RINGKASAN

Perusahaan selalu ingin meningkatkan penjualan. Salah satu cara meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan sistem penjualan kredit. Penelitian ini bertujuan untuk : 1) Mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Perusahaan Roti “Mojang Nova” Ponorogo. 2) Mengetahui manfaat sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada Perusahaan Roti “Mojang Nova” Ponorogo.

Hasil observasi awal yang dilakukan di Perusahaan Roti “Mojang Nova” desa Patihan Kidul Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo proses yang berlangsung masih menggunakan metode sederhana pelaku masih menggunakan alat manual. Berdasarkan kenyataan tersebut, perlu diterapkan pendekatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit agar bisa meningkatkan penjualan perusahaan.

Subjek penelitian adalah karyawan Perusahaan Roti “Mojang Nova” dan data-data laporan keuangan tahun 2008 s/d 2012. Pokok bahasan yang digunakan adalah penjualan kredit dan pengendalian piutang, karena berdasarkan pengamatan peneliti pengelolaan piutang masih menjadi kendala dalam operasional sehari-hari. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Perusahaan Roti “Mojang Nova” Ponorogo, mengetahui manfaat sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada Perusahaan Roti “Mojang Nova” Ponorogo.

Penerapan Sistem informasi akuntansi dimulai dengan pengumpulan data-data perusahaan selama tahun 2008 s/d 2012. Kemudian dari data yang sudah terkumpul diolah dengan menggunakan rumus analisis RTO (Receivables Turn Over) DOR (Day of Receivables) . Hasil pengolahan data menjadi rujukan manajemen untuk melakukan kebijakan pengelolaan penjualan dan pengendalian piutang. Sehingga Perusahaan Roti “Mojang Nova” Ponorogo mampu menyajikan data-data yang valid dan mengambil keputusan untuk memperkecil piutang dan meningkatkan penagihan.

Kata Kunci: Pengendalian Piutang, Sistem Informasi Akuntansi

MOTTO

SESUATU AKAN MENJADI KEBANGGAAN,

JIKA SESUATU ITU DIKERJAKAN,

DAN BUKAN HANYA DIPIKIRKAN.

SEBUAH CITA-CITA AKAN MENJADI KESUKSESAN,

JIKA KITA AWALI DENGAN BEKERJA UNTUK MENCAPAINYA.

BUKAN HANYA MENJADI IMPIAN.

KERJAKANLAH,

WUJUDKANLAH,

RAIHLAH CITA-CITAMU

DENGAN MEMULAINYA

DARI BEKERJA

BUKAN HANYA

MENJADI BEBAN

DIDALAM IMPIANMU.

(PUTU SUTRISNA)

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur peneliti panjatkan hanya untuk Allah SWT yang telah meridhoi dan memberikan petunjuk kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada Perusahaan Roti Mojang Nova Ponorogo” Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Muhammadiyah Ponorogo dan pada kesempatan ini pula peneliti tidak lupa ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu peneliti selama mengerjakan skripsi ini yang antara lain :

1. Drs. H. Sulton, M.Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
2. Hj. Khusnatul Zulfa. SE,MM,Ak selaku Wakil Dekan dan pembimbing I yang telah banyak memberikan semangat serta motivasi
3. Dwiati Marsiwi ,SE,Ak selaku pembimbing II yang banyak memberikan motivasi dan semangat.
4. Titi Rapini ,SE,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
5. Buat teman-temanku akuntansi yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi baik secara langsung maupun tidak langsung, kuucapkan terima kasih semoga Allah SWT membalas kebaikan untuk kita semua, Amin.

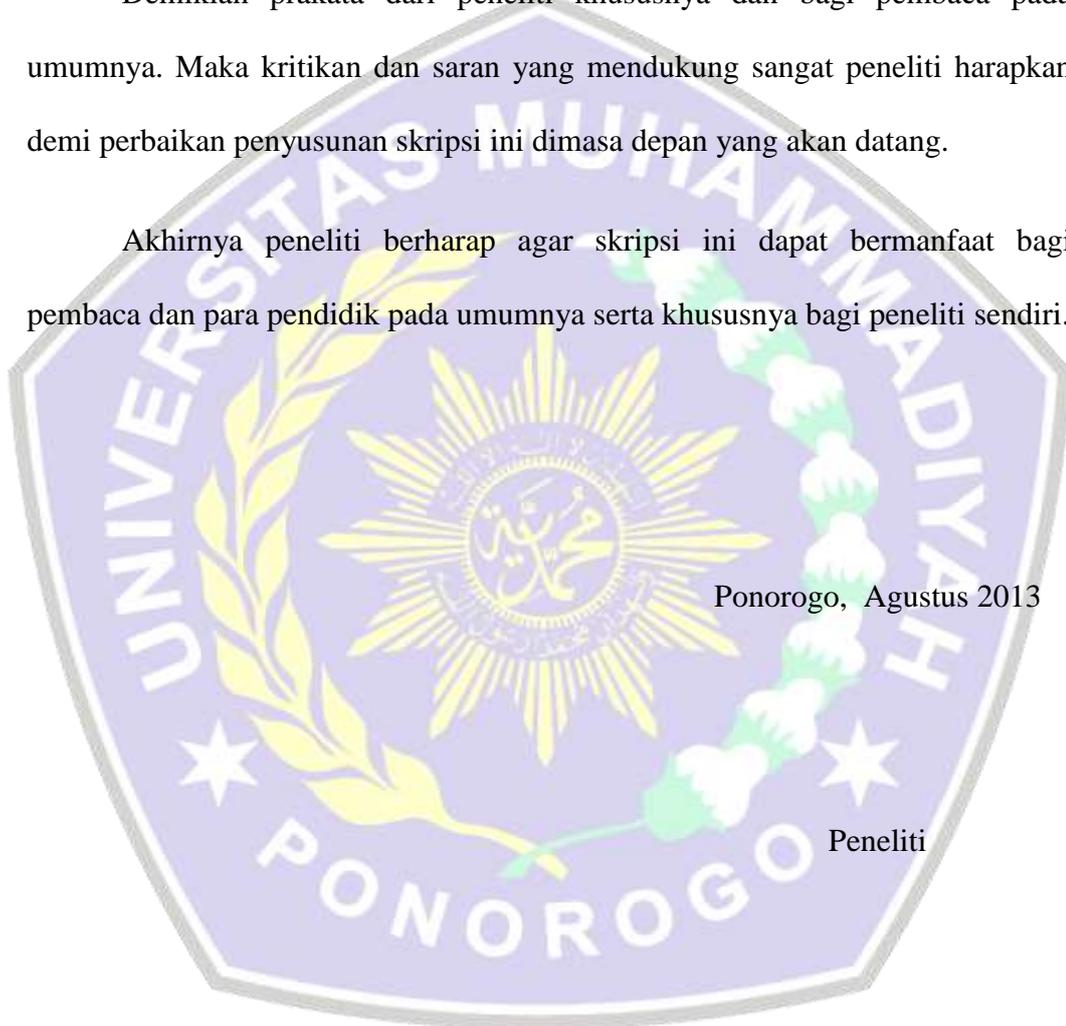
Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih belum sempurna serta masih banyak kekurangan dan keterbatasan. Dengan memperhatikan berbagai alasan yang bersifat prosedural di lapangan, peneliti memiliki keterbatasan yang tidak dapat dihindari.

Demikian prakata dari peneliti khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Maka kritikan dan saran yang mendukung sangat peneliti harapkan demi perbaikan penyusunan skripsi ini dimasa depan yang akan datang.

Akhirnya peneliti berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan para pendidik pada umumnya serta khususnya bagi peneliti sendiri.

Ponorogo, Agustus 2013

Peneliti



PERNYATAAN TIDAK MENYIMPANG KODE ETIK PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa, skripsi ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan isi dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademis di suatu institusi pendidikan, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan/ atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan atau disebutkan dalam daftar pustaka.

Ponorogo,



Riza Sofvani
NIM.10440232

DAFTAR ISI

Halaman

Halaman Pengesahan.....	i
Ringkasan	ii
Motto	iii
Kata Pengantar	iv
Pernyataan Tidak Melanggar Kode Etik Penelitian	vi
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar	xi
Daftar Lampiran	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1.1	Pengertian Penjualan Kredit dan Piutang	7
2.1.2	Sistem Informasi Akuntansi	8
2.1.3	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	11
2.1.4	Sistem Pengendalian Intern.....	13
2.1.5	Kriteria Sistem Pengendalian Intern.....	14
2.1.6	Pengendalian Intern Piutang	16
2.1.7	Perputaran Piutang.....	17
2.1.8	Penelitian Terdahulu.....	21
2.1.9	Sistem Penjualan Kredit	22

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Metode Penelitian	30
3.1.1	Ruang Lingkup Penelitian.....	30
3.1.2	Data dan Sampel	30
3.1.3	Metode Pengambilan Data	31
3.1.4	Devinisi Operasional Vriabel.....	32

3.2 Metode Analisa Data	33
3.2.1 Analisis Kuantitatif	33

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	34
4.1.1 Sejarah Singkat Obyek Penelitian	34
4.1.2 Lokasi Perusahaan	37
4.1.3 Operasional Perusahaan	40
4.1.4 Manajemen Sumber Daya Manusia	50
4.1.5 Sistem Penjualan	58
4.1.6 Keuangan Perusahaan	61
4.2 Pembahasan	65
4.2.1 Data Hasil Dokumentasi Perusahaan	65
4.2.2 Pembahasan	70

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	81
5.2 Saran-saran	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No.	Uraian	Halama
Tabel		n
Tabel 1	Data Kebutuhan Bahan Baku Tahun 2008 - 2012	40
Tabel 2	Data Kebutuhan Telur Ayam dan Gula Tahun 2008 – 2012	41
Tabel 3	Data Kebutuhan Bahan-bahan lainnya Tahun 2008 - 2012	42
Tabel 4	Data Kebutuhan Bahan Bakar Gas Tahun 2008 – 2012	43
Tabel 5	Data Target Produksi Roti “Mojang Nova” Ponorogo Tahun 2008 – 2012	48
Tabel 6	Data Realisasi Produksi Roti “Mojang Nova” Ponorogo Tahun 2008 – 2012	49
Tabel 7	Data Kualitas Tenaga kerja	56
Tabel 8	Data Hasil Penjualan Tahun 2008 - 2012	65
Tabel 9	Data Hasil Penjualan Kredit Tahun 2008 - 2012	66
Tabel 10	Data Piutang Tahun 2008 - 2012	67
Tabel 11	Data Piutang Yang Dapat Ditagih Per 31 Desember Tahun 2008 – 2012	68
Tabel 12	Data Piutang Yang Tidak Dapat Ditagih Per 31 Desember Tahun 2008 - 2012	69
Tabel 13	Data Penjualan Kredit Periode Tahun 2008 - 2012	71
Tabel 14	Rekapitulasi hasil analisis	77

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Uraian	Halaman
Gambar 1	PROSES PRODUKSI	45
Gambar 2	STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN ROTI “MOJANG NOVA” PONOROGO	51



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Perusahaan roti “Mojang Nova” Ponorogo Laporan Laba/Rugi Per 31 desember tahun 2008 – 2012
Lampiran 2	Perusahaan roti “Mojang Nova” Ponorogo N E R A C A Per 31 desember tahun 2008 – 2012



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada saat sekarang ini manusia tidak hanya cukup dengan makanan pokok saja, tetapi secara umum akan menginginkan tersedianya makanan lainnya atau snack dan sejenisnya. Dengan kemajuan jaman seperti saat ini hampir setiap keluarga dapat dikatakan sering membeli dan mengonsumsi makanan sampingan atau snack. Karena keberadaan produk makanan sampingan atau snack bukan merupakan hal yang istimewa dan bahkan sudah menjadi kebiasaan dalam setiap keluarga.

Dunia usaha saat ini mengalami persaingan yang sangat kuat, sehingga menuntut bagi semua kalangan usaha untuk meningkatkan kualitas dan kemampuannya, baik perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan maupun industri agar dapat meminimalisir berbagai kendala yang berasal dari luar maupun dari dalam perusahaan itu sendiri yang dapat timbul setiap saat. Dengan melihat pada fenomena yang ada dimana kondisi pertumbuhan penduduk yang semakin berkembang dan perkembangan penduduk itu tentu saja harus diimbangi dengan tersedianya segala kebutuhan hidup yang mencukupi (Jogiyanto, 1998:25).

Melihat pada perkembangan perusahaan dewasa ini, menyebabkan kemampuan pimpinan untuk mengawasi secara langsung kegiatan perusahaan semakin terbatas. Akibatnya pimpinan tidak dapat lagi

mengikuti kegiatan yang terjadi di perusahaan secara langsung. Untuk menghadapi masalah ini, maka pimpinan dalam batas waktu tertentu akan mendelegasikan wewenang ini kepada seseorang yang dipercata dan harus didukung dengan adanya system pengendalian intern yang memadai, agar tidak disalah gunakan oleh orang yang diberi wewenang.

Pengawasan penjualan dilakukan supaya segala kegiatan yang menimbulkan penyimpangan dapat segera diketahui, sehingga kerugian perusahaan yang lebih besar dapat dicegah. Prosedur pengendalian intern berbeda-beda antara perusahaan yang satu dengan lainnya dan bergantung pada beberapa faktor seperti: sifat operasi dan besarnya perusahaan.

Penjualan merupakan salah satu faktor penting dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Oleh karena itu masalah penjualan perlu mendapatkan perhatian dalam perkembangan perusahaan disamping faktor-faktor yang lainnya. Penjualan dalam perusahaan industri makanan lebih menekankan mutu produk yang dihasilkan (Buchori Alma, 2002:18)

Penjualan kepada beberapa relasi perusahaan atau pelanggan sejenis toko swalayan, supermarket, dan pedagang eceran yang akan melakukan penjualan kembali produk yang dibeli pada umumnya pembayarannya secara kredit, dalam hal ini akan menimbulkan piutang, sehingga volume penjualan kredit tersebut tidak dapat diterima kembali oleh perusahaan. Dalam penjualan kredit tersebut semua kegiatan yang dimulai dari

penerimaan pesanan (order) sampai dengan penerimaan pembayaran dari pelanggan harus dilakukan pengendalian.

Kegagalan perusahaan untuk menerima kembali piutangnya pada waktu dan jumlah yang tepat akan dapat mengakibatkan tersendatnya arus kas perusahaan. Selanjutnya untuk mengatasi permasalahan tersebut dalam perusahaan, maka diperlukan suatu sistem pengendalian intern yang dapat mengamankan harta perusahaan, yang dapat memberikan keyakinan bahwa data yang dilaporkan dari bawahannya benar-benar dan dapat dipercaya, yang dapat mendorong adanya efisiensi usaha dan yang dapat terus menerus memonitor bahwa kebijaksanaan yang ditetapkan telah dilaksanakan dengan baik (Faried Wijaya, 1999:208)

Agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan berkembangnya, maka suatu perusahaan harus berusaha memperoleh laba. Salah satu usaha perusahaan untuk meningkatkan perolehan laba adalah dengan melakukan penjualan secara kredit kepada relasinya. Kemudian penjualan kredit yang dilakukan akan menimbulkan piutang dan ini merupakan sebagian harta perusahaan. Oleh karena itu penjualan kredit harus dikendalikan supaya piutang tersebut dapat diterima kembali dalam jumlah dan waktu yang telah ditentukan karena hal tersebut dapat mempengaruhi jalannya perusahaan.

Masalah umum yang dihadapi perusahaan adalah sering terjadinya penagihan piutang yang telah jatuh tempo dan tidak dapat ditagih seluruhnya,. Jika suatu perusahaan dapat menagih piutang-piutangnya dari

debiturnya, maka keadaan ini sudah mencapai langkah menjadi penerimaan kas bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, dan dengan melihat sifat atas usaha dari obyek penelitian Perusahaan Roti “Mojang Nova” Ponorogo yang berlokasi di desa Patihan Kidul Kecamatan Siman Ponorogo, maka penulis bermaksud melakukan penelitian pada masalah piutang atas penjualan kredit pada beberapa relasi perusahaan dalam mendukung ketetapan penerimaan piutang dihubungkan dengan pengendalian intern yang ditetapkan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka pada kesempatan ini penulis berencana akan mengadakan penelitian dengan mengambil sebuah judul: PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA PERUSAHAAN ROTI ”MOJANG NOVA” PONOROGO.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan Masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Perusahaan Roti ”Mojang Nova” Ponorogo selama 2008 s/d 2012?
2. Sejauhmana peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada Perusahaan Roti ”Mojang Nova” Ponorogo selama 2008 s/d 2012 ?

1.3. Batasan Masalah

Batasan Masalah dalam penelitian ini adalah

Penelitian ini dilakukan sebatas manfaat sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada Perusahaan Roti "Mojang Nova" Ponorogo.

1.4. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Perusahaan Roti "Mojang Nova" Ponorogo.
2. Untuk mengetahui manfaat sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada Perusahaan Roti "Mojang Nova" Ponorogo.

1.5. Manfaat Penelitian

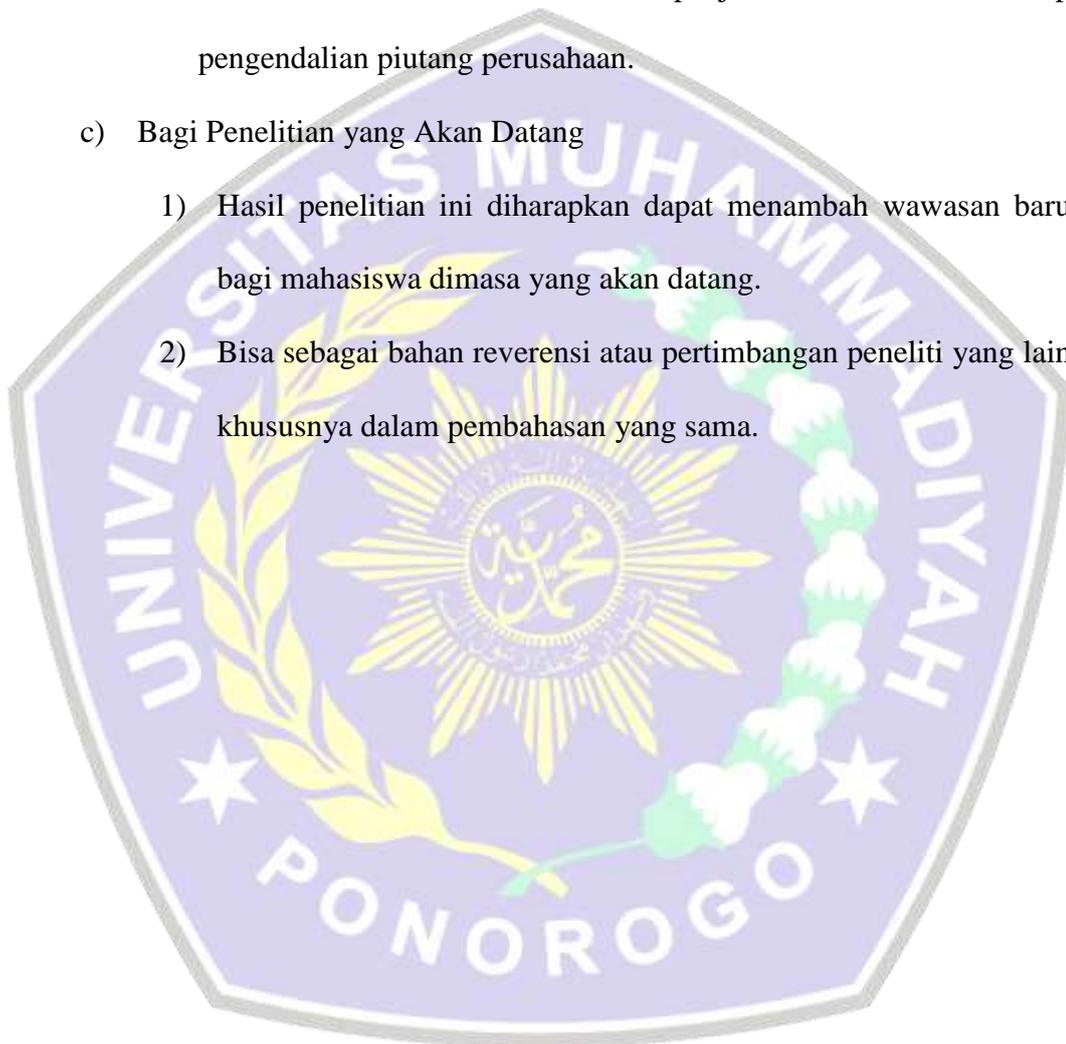
- a) Bagi Mahasiswa
 - 1) Dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dengan kenyataan yang ada di perusahaan.
 - 2) Dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Perusahaan Roti "Mojang Nova" Ponorogo.
 - 3) Sebagai wahana berproses dalam pengembangan diri dan berpikir kritis terhadap permasalahan yang ada dibidangnya.

b) Bagi Perusahaan

- 1) Dapat mengetahui peranan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang.
- 2) Membantu pihak perusahaan untuk mengetahui apakah peranan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang perusahaan.

c) Bagi Penelitian yang Akan Datang

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan baru bagi mahasiswa dimasa yang akan datang.
- 2) Bisa sebagai bahan referensi atau pertimbangan peneliti yang lain khususnya dalam pembahasan yang sama.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus, Manajemen Produksi dan Operasi, BPFE, Yogyakarta, 2000.
- Anggraeni, Dian, Analisis Rasio Keuangan dalam Memprediksi Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Food & Beveragas yang Go Publik di Bursa Efek Indonesia, UPN Veteran Surabaya, 2010.
- Arikunto, Suharsimi, Prosedur Penelitian Suatu Penelitian Proses, PT. Rineka Cipta, Jakarta, 2008.
- Assegaf, Akuntansi Biaya, Universitas Terbuka, Karunia, Jakarta, 2004.
- Budiarto, Teguh, Pemasaran Internasional, Edisi Revisi, BPFE, Yogyakarta, 2000.
- Bambang Setya Wibawa, Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang, FE-UNTAG, Surabaya, 2001.
- Mulyadi, Akuntansi Biaya, Aditya Media, Yogyakarta, 1999.
- Maria Ambarita, Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Return on Asset (ROA) pada Perusahaan Barang Konsinyasi yang terdaftar di BEI, FE-USU, 2009.
- Qodariyah, Lailatul, Analisis Biaya Bersama Guna Menentukan Hara Pokok Produk Utama dan Produk Sampingan pada PT. Perkebunan Nusantara X (Persero) PG. Ngadiredjo Kediri, Fakultas Ekonomi – UMM, Malang, 2006.
- Supriyono R.A. Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok Produk, Edisi Revisi, UGM Yogyakarta, 2001.
- Usry, Matz, Akuntansi Biaya, Perencanaan Sistem Produksi, UGM, Yogyakarta, 2000.
- Yusuf, Haryono Al, Dasar-dasar Akuntansi, Edisi Revisi, STIE YKPN, Yogyakarta, 2003.