

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN TERHADAP PENURUNAN TINGKAT
PIUTANG TAK TERTAGIH
(Studi Kasus pada PT. Eureka Great Nusantara)**

Disusun Oleh :
Merry Noviska
NIM. 125020302111007

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih
Derajat Sarjana Ekonomi*



**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2016**

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
ABSTRAKSI.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Motivasi Penelitian	4
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Batasan Masalah	5
1.5 Tujuan Penelitian	5
1.6 Kontribusi Penelitian	6
1.6.1 Kontribusi Teoritis	6
1.6.2 Kontribusi Praktis	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Pengertian Analisis.....	7
2.2 Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.2.1 Sistem.....	7
2.2.1.1 Pengertian Sistem.....	7
2.2.1.2 Karakteristik Sistem.....	8
2.2.1.3 Klasifikasi Sistem.....	10

2.2.2 Informasi.....	11
2.2.2.1 Pengertian Informasi.....	11
2.2.2.2 Kualitas Informasi.....	12
2.2.3 Sistem Informasi Akuntansi.....	13
2.2.3.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	13
2.2.3.2 Tujuan Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi.....	14
2.3 Penjualan.....	15
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	15
2.3.2 Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	16
2.3.3 Tujuan Penjualan.....	17
2.3.4 Unit Organisasi yang Terkait.....	17
2.3.5 Prosedur dan Dokumen Penjualan.....	19
2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	24
2.4.1 Prosedur Order Penjualan.....	25
2.5 Sistem Informasi Akuntansi Piutang Dagang.....	28
2.5.1 Piutang Tak Tertagih.....	29
2.5.2 Pengertian Piutang Tak Tertagih.....	30
2.5.3 Klasifikasi Piutang.....	30
2.5.4 Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih.....	31
2.5.5 Prosedur Penghapusan Piutang Dagang.....	36
BAB 3: METODE PENELITIAN.....	37
3.1 Metode Penelitian.....	37
3.2 Sumber Data.....	38

3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.4 Instrumen Penelitian.....	40
3.5 Teknik Analisis Data.....	40
3.6 Pengujian Kredibilitas Data.....	41
BAB 4: PEMBAHASAN.....	42
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	42
4.1.1 Profil PT. Eureka Great Nusantara.....	42
4.1.2 Visi PT. Eureka Great Nusantara.....	42
4.1.3 Bidang Usaha.....	42
4.1.4 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. Eureka Great Nusantara.....	43
4.1.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Eureka Great Nusantara.....	46
4.2 Analisis Hasil Penelitian.....	47
4.2.1 Gambaran tentang Sistem Penjualan Kredit.....	47
4.2.1.1 Dokumen Penjualan Kredit.....	47
4.2.1.2 Prosedur Penjualan Kredit.....	48
4.2.2 Gambaran tentang Sistem Pembayaran Piutang.....	57
4.2.2.1 Dokumen Pembayaran Piutang.....	57
4.2.2.2 Prosedur Pembayaran Piutang.....	58
4.2.3 Gambaran tentang Sistem Penghapusan Piutang.....	60
4.2.3.1 Dokumen Penghapusan Piutang.....	60
4.2.3.2 Prosedur Penghapusan Piutang.....	61

4.2.3.3 Kebijakan Akuntansi dan Manajemen Siklus Penjualan...	64
4.2.4 Gambaran tentang Perputaran Piutang PT. Eureka Great Nusantara pada data tahun 2010-2014.....	65
4.2.4.1 Perputaran Piutang PT. Eureka Great Nusantara Tahun 2010.....	65
4.2.4.2 Perputaran Piutang PT. Eureka Great Nusantara Tahun 2011.....	69
4.2.4.3 Perputaran Piutang PT. Eureka Great Nusantara Tahun 2012.....	72
4.2.4.4 Perputaran Piutang PT. Eureka Great Nusantara Tahun 2013.....	75
4.2.4.5 Perputaran Piutang PT. Eureka Great Nusantara Tahun 2014.....	77
4.3 Pembahasan.....	81
4.3.1 Analisis dan Pemecahan Masalah pada Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit.....	81
4.3.2 Analisis dan Pemecahan Masalah pada Sistem dan Prosedur Pembayaran.....	86
4.3.3 Analisis dan Pemecahan Masalah pada Sistem dan Prosedur Penghapusan Piutang.....	88
4.3.4 Analisa dan Pemecahan Masalah pada Kebijakan Penghapusan Piutang.....	89
4.3.5 Dampak Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap	

Tinggi Rendahnya Tingkat Piutang.....	92
4.3.5.1 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	
Kredit Sebelum Tahun 2012.....	93
4.3.5.2 Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit	
Tahun 2012.....	94
BAB 5: PENUTUP.....	97
5.1 Simpulan.....	97
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	99
5.3 Rekomendasi.....	99

DAFTAR TABEL

2.1 Fungsi dan Dokumen dalam Siklus Penjualan.....	24
2.2 Perbandingan antara Metode Cadangan dengan Metode	
Penghapusan Langsung.....	35
4.1 Penjualan Kredit dan Piutang PT. Eureka Great Nusantara	

Tahun 2010.....	66
4.2 Laporan Umur Piutang per 31 Desember 2010.....	68
4.3 Penjualan Kredit dan Piutang PT. Eureka Great Nusantara	
Tahun 2011.....	69
4.4 Laporan Umur Piutang per 31 Desember 2011.....	71
4.5 Penjualan Kredit dan Piutang PT. Eureka Great Nusantara	
Tahun 2012.....	72
4.6 Laporan Umur Piutang per 31 Desember 2012.....	74
4.7 Penjualan Kredit dan Piutang PT. Eureka Great Nusantara	
Tahun 2013.....	75
4.8 Laporan Umur Piutang per 31 Desember 2013.....	77
4.9 Penjualan Kredit dan Piutang PT. Eureka Great Nusantara	
Tahun 2014.....	78
4.10 Laporan Umur Piutang per 31 Desember 2014.....	80
4.11 Aktivitas Penjualan Kredit PT. Eureka Great Nusantara Tahun	
2010 sampai dengan 2014.....	90

DAFTAR GAMBAR

3.1 Triangulasi dengan Tiga Sumber Data.....	41
4.1 Struktur Organisasi PT. Eureka Great Nusantara.....	43
4.2 Prosedur Pemesanan Barang Sebelum Tahun 2012.....	54
4.3 Prpsedur Pemesanan Barang Tahun 2012.....	55

4.4	Prosedur Distribusi Barang Jadi.....	56
4.5	Prosedur Pembayaran Piutang.....	59
4.6	Prosedur Penghapusan Piutang.....	65
4.7	Usulan Prosedur Pemesanan Barang.....	84
4.8	Usulan Struktur Organisasi PT. Eureka Great Nusantara.....	88