

***REDESIGN* SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
MENGUNAKAN DATABASE *MARKETING INFORMATION SYSTEM*
(MKIS) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI UNIT TOKO
KPRI KOPERTIS WILAYAH VII**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA AKUNTANSI
DEPARTEMEN AKUNTANSI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI**



**DIAJUKAN OLEH
FARADILLAH HASAN
NIM: 041311323089**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2016**

SKRIPSI

**REDESIGN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
MENGUNAKAN DATABASE *MARKETING INFORMATION SYSTEM*
(MKIS) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI UNIT TOKO
KPRI KOPERTIS WILAYAH VII**

**DISUSUN OLEH:
FARADILLAH HASAN
NIM: 041311323089**

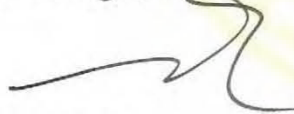
TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

Dosen Pembimbing



Dr. rer. pol Debby Ratna Daniel, SE., Ak., CMA., CA., CIBA Tanggal : 15 Februari 2016

Ketua Program Studi



Ade Palupi, SE., MPPM., Ph.D., Ak

Tanggal : 15/02/2016

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, (Faradillah Hasan, 041311323089) menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik baik di Universitas Airlangga, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan disebutkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Airlangga.

Surabaya, 14 Februari 2016



Faradillah Hasan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Redesign Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Menggunakan Database *Marketing Information System* (MKIS) Untuk Meningkatkan Penjualan Di Unit Toko KPRI Kopertis Wilayah VII” ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak dalam penyusunan skripsi ini:

1. Rektor Universitas Airlangga, Prof. Dr. Moh. Nasih, SE., MT., Ak., CMA.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga, Prof. Dr. Dian Agustia, Dra., Ak., M.Si., CMA., CA.
3. Ketua Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga, Drs. Agus Widodo Mardijuwono, M.Si., Ak., CMA.
4. Ade Palupi, SE., MPPM., Ph.D., Ak selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga.
5. Dr. rer. pol Debby Ratna Daniel, SE., Ak., CMA., CA., CIBA selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dengan sabar selama proses bimbingan skripsi serta berbagai nasehat penting untuk mahasiswanya agar dapat melalui setiap fase kehidupan.
6. Dosen wali selama di Unair: Pak Agung dan pak Khusnul terima kasih atas bimbingannya. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unair, staf departemen akuntansi, akademik, kemahasiswaan, keuangan, sistem

informasi, ruang baca: D3 serta S1 FEB Unair, perpustakaan Unair: terima kasih atas segala bantuannya.

7. Pihak Manajemen KPRI Kopertis wilayah VII: Pak Ari, Bu Mila, Mbak Afifah, Bu Nurul, Bu Nur, Mbak Oktarina, Mbak Devi, Bu Rochana, Mas Haris, Pak Giono dan Pak Yoni Iwan. Pihak Kopertis: Pak Supadi, Bu Indra, Bu Yayuk, Pak Supradono dan para pegawai Kopertis lain. Pengawas, Pengurus dan anggota koperasi. Mbak Isnani dari Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur, terima kasih banyak.
8. Mbak Ade, Rusli, Dyah, Anwar dan Sarah terima kasih sudah menjadi pengembira dan penyemangat. Mbak Lina: terima kasih, saya belajar banyak dari mbak.
9. Alfa, Nita, Wildhan terima kasih karena selalu ada. Ninda: terima kasih nasehat, masukan dan traktirannya. *Brosis and the rest*: terima kasih, impian akan terealisasi satu persatu. *Insy Allah*. Famila, Annisa, Vica, Tri, Azizah, Anita, Devi: *thank you so much ladies*, terima kasih sudah mau menjawab pertanyaan ini-itu terkait skripsi dan semuanya. Sorta, Nuna: terima kasih banyak untuk *support*, saran dan semuanya. Nuni: *a special thanks*.
10. DSIA: bu Alfa dan bu Debby, terima kasih banyak untuk bimbingan serta kesabaran yang luar biasa. Yoseph sang ketua kelas, Della, Pita, Veny, Mbak Heny, Dewi dan Mbak Beby. Satu bimbingan: Abet, Bima, Harminto, Silvia, Mas Chendra, Mas Rizky, Mbak Nurul, Pak Suluh, Mas Abdillah untuk sharing ilmu ERD-nya dan teman-teman satu bimbingan lainnya terima kasih banyak untuk segala sesuatunya.

11. Siapapun yang sudah mengajari penulis untuk mengerti akuntansi dan berhasil melalui setiap mata kuliah: *matur nuwun*. Kelompok tugas kuliah, apapun itu mata kuliahnya: Mbak Sarah, Diah, Tika, Bunga, Mbak Lita, Mbak Dila, Nichen, anggota kelompok 11 SIM, *arigatou gozaimasu*. Maaf kalau tidak tersebut semua satu-satu. Anita W, Evinda, Ayumida, Lina, Mbak Tiara, teman-teman D3, S1 Alih Jenis dan S1 reguler. Siapapun kalian (maaf, tidak bisa menyebutkan satu persatu) terima kasih atas segala bantuannya. Kalian senantiasa menginspirasi. Mbak dan Mas kakak angkatan, terima kasih untuk buku-buku, modul dan literatur lainnya. Serta berbagai bantuan dan *sharing*-nya.
12. Kelompok KKN-BBM 51 Gading Surabaya: Pak Ketua Amin Ryan, Bu Okta, Dwi, Putri, Mbak Angie, Restya, Nadia, Firman, Shofi, Freely, Galang, Mbak Geby, Mas Satria. Terima kasih atas kerja samanya. Serta Pak Lambang selaku DPL terima kasih banyak atas bimbingannya.
13. Adek-adek kos, terima kasih sudah memberikan semangat.
14. *Last but not least*, Nabi Muhammad SAW *the most inspirational person*.

Kepada semua pihak yang tidak bisa tersebutkan satu persatu, penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan, dukungan dan doa. Apabila ada kekurangan, kesalahan dan ketidaksempurnaan, penulis mohon maaf sebesar-besarnya.

Surabaya, 14 Februari 2016

Penulis

ABSTRAK

Penjualan merupakan hal yang penting bagi suatu perusahaan. Karena itu penurunan penjualan menjadi suatu hal yang harus dihindari dan disolusikan. Masalah penurunan penjualan dihadapi oleh semua perusahaan termasuk unit toko KPRI Kopertis Wilayah VII. Salah satu penyebab turunnya penjualan pada KPRI Kopertis Wilayah VII adalah tersebarnya anggota koperasi di seluruh Jawa Timur. Ada potensi penjualan dari voucher wajib belanja dan voucher belanja yang belum terealisasi. Upaya lain yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan adalah pemotongan gaji dimuka. Selain itu ditemukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kurang memadai. Bagian admin toko tidak hanya menangani laporan penjualan tetapi juga menangani pencatatan yang berkaitan dengan laporan penjualan. Bagian akuntansi menerima laporan transaksi penjualan dari admin toko dan membuat laporan keuangan secara manual. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif eksploratori. Perancangan ulang sistem menggunakan flowchart, data flow diagram (DFD) dan entity relationship diagram (ERD). Hasil perancangan ulang sistem informasi akuntansi penjualan dengan model *marketing information system* (MKIS) yang berbasis *e-commerce* memecahkan masalah dan diharapkan dapat mendorong peningkatan penjualan kepada anggota koperasi.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Informasi Pemasaran, Penjualan Online, Koperasi Kopertis

ABSTRACT

Sales is the most important things for company. Therefore, decrease in sales is a thing that should be avoided and solved. Decreasing in sales is a problem that faced by every company including retail unit in KPRI Kopertis Wilayah VII. One of the causes that make sales decrease is the cooperative member spread around East Java region. There are voucher wajib belanja and voucher belanja that have not been used. The other way to increase the sales is taking the member wages in advance in certain amount. In addition to that, it has been founded that sales accounting information system is not adequate. The retail administrator not only doing the sales report but also doing the record that related to it. The accounting accept the sales report from the retail administration and make financial report manually. Redesign the system using flowchart, data flow diagram (DFD) dan entity relationship diagram (ERD). This research using exploratory qualitative method. Redesigning sales accounting information system with marketing information system models based on e-commerce solve the problem and expected sales increase to the cooperative member.

Keywords : Accounting Information System, Marketing Information System, Online Sales, Kopertis Cooperative

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GRAFIK	xiii
DAFTAR DIAGRAM	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
 BAB 1: PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pemasalahan	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Sistematika Skripsi.....	7
 BAB 2: TINJAUAN KEPUSTAKAAN	
2.1 Landasan Teori.....	10
2.1.1 Pengembangan Sistem Informasi.....	10

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	14
2.1.2.1 Transaksi Penjualan.....	14
2.1.2.2 Pengendalian Internal	21
2.1.3 Sistem Informasi Pemasaran.....	25
2.1.4 <i>E-Commerce</i>	31
2.1.4.1 Tipe <i>E-Commerce</i>	33
2.1.4.2 Model Pendapatan <i>E-Commerce</i>	33
2.1.5 <i>Stockless Inventory Method</i>	34
2.1.6 <i>Cost and Benefit Analysis</i>	34
2.2 Penelitian Sebelumnya	36
2.3 Kerangka Berpikir	38
BAB 3: METODE PENELITIAN	
3.1 Pendekatan Penelitian	39
3.2 Langkah-langkah Penelitian.....	40
3.2.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	40
3.2.2 Rancangan Penelitian	40
3.2.3 Jenis Data	42
3.2.4 Prosedur Pengumpulan Data.....	42
3.2.4.1 Persiapan Penelitian.....	43
3.2.4.2 Lapangan Penelitian	43
3.2.5 Metode dan Teknik Analisis	47
3.3 Batasan Penelitian	49

BAB 4: HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Subjek dan Objek Penelitian	50
4.1.1	Gambaran Umum Subjek Penelitian.....	50
4.1.2	Gambaran Umum Objek Penelitian	56
4.1.2.1	Sistem Transaksi Penjualan.....	56
4.1.2.2	Sistem Pemasaran.....	57
4.1.2.3	Sistem Pencatatan Transaksi	58
4.2	Hasil Penelitian	59
4.2.1	Analisa Kelemahan Sistem Penjualan.....	60
4.2.2	Usulan Penerapan <i>Marketing Information System</i> (MKIS) ..	60
4.2.3	Analisis Kebutuhan <i>Marketing Information System</i> (MKIS).	69
4.2.3.1	Sistem Pemrosesan Transaksi.....	72
4.2.3.2	Subsistem Riset Pemasaran	73
4.2.3.3	Subsistem Intelijen Pemasaran.....	73
4.2.3.4	<i>Database Manajement System</i>	74
4.2.3.5	Output	77
4.2.4	<i>Cost and Benefit Analysis</i>	80

BAB 5: SIMPULAN DAN SARAN

5.1	Simpulan	83
5.2	Saran.....	83

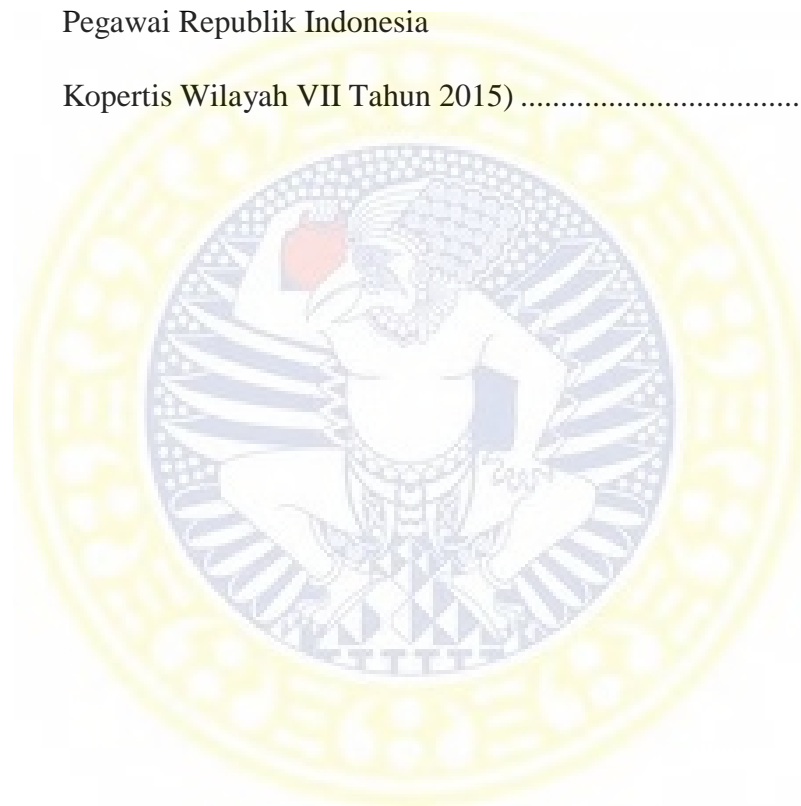
DAFTAR PUSTAKA 84**LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Voucher Wajib Belanja yang Belum Terpakai	
Berdasarkan Lokasi Anggota.....	4
Tabel 2.1: Tujuan Analisis Sistem	11
Tabel 2.2: Aktivitas Pengendalian	22
Tabel 2.3: Pengendalian Intern Siklus Pendapatan Berbasis Komputer	23
Tabel 2.4: Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sekarang	
dengan Penelitian Terdahulu	36
Tabel 3.1: Pelaksanaan Wawancara	46
Tabel 3.2: Pelaksanaan Perolehan Dokumentasi	47
Tabel 4.1: Jumlah Anggota Koperasi	52
Tabel 4.2: Daftar Nama Karyawan	53
Tabel 4.3: Biaya Investasi Awal	80
Tabel 4.4: Biaya Pertahun.....	81
Tabel 4.5: Manfaat Pertahun.....	81

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1: Penjualan Barang Unit Toko Koperasi Pegawai Republik Indonesia Kopertis Wilayah VII Tahun 2010-2014 (dalam rupiah).....	3
Grafik 1.2: Penggunaan Voucher Belanja Unit Toko Koperasi Pegawai Republik Indonesia Kopertis Wilayah VII Tahun 2015)	5



DAFTAR DIAGRAM

Diagram 2.1: Tahap Analisis Sistem.....	13
Diagram 2.2: Desain Sistem.....	14
Diagram 3.1: Alur Pengolahan Data pada Penelitian.....	48



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: DFD Konteks – Proses Penjualan	17
Gambar 2.2: DFD Level 0 – Proses Penjualan	18
Gambar 2.3: Diagram 1 – Proses Penjualan.....	19
Gambar 2.4: Diagram 2 – Proses Penjualan.....	19
Gambar 2.5: Diagram 3 – Proses Penjualan.....	20
Gambar 2.6: DFD Proses Penjualan.....	20
Gambar 2.7: Model <i>Marketing Information System</i>	25
Gambar 2.8: Nilai Tambah versus Biaya dari Berbagai Saluran	30
Gambar 4.1: Struktur Organisasi KPRI Kopertis Wilayah VII.....	56
Gambar 4.2: Alur Transaksi Penjualan KPRI Kopertis Wilayah VII	57
Gambar 4.3: Alur Pencatatan Unit Usaha Toko KPRI Kopertis Wilayah VII.	58
Gambar 4.4: Rancangan Arus Informasi Transaksi Penjualan Unit Usaha Toko KPRI Kopertis Wilayah VII	61
Gambar 4.5: Struktur Organisasi Usulan KPRI Kopertis Wilayah VII	63
Gambar 4.6: Data Flow Diagram-Lonteks Diagram Proses Penjualan.....	63
Gambar 4.7: Data Flow Diagram-Level 0 Proses Penjualan	64
Gambar 4.8: Data Flow Diagram-Level 1 Proses Penjualan	64
Gambar 4.9: Data Flow Diagram-Level 2 Proses Penjualan	65
Gambar 4.10: Data Flow Diagram-Level 3 Proses Penjualan	65
Gambar 4.11: Flowchart Usulan Transaksi Penjualan KPRI Kopertis Wilayah VII.....	71
Gambar 4.12: Database Subsystem <i>Transaction Processing System</i> (Usulan)	72

Gambar 4.13: Database Subsistem Riset Pemasaran (Usulan)	73
Gambar 4.14: Database Subsistem Intelijen Pemasaran (Usulan).....	74
Gambar 4.15: Usulan Database Relasional Terintegrasi Transaksi Penjualan Unit Usaha Toko KPRI Kopertis Wilayah VII.....	76
Gambar 4.16: Laporan Penjualan Berdasarkan Lokasi (Usulan).....	77
Gambar 4.17: Laporan Riset Pemasaran (Usulan).....	78
Gambar 4.18: Laporan Komparasi Harga (Usulan).....	79



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Permohonan Ijin Penelitian/Riset
- Lampiran 2 : Transkrip Wawancara dengan Manajer
- Lampiran 3 : Transkrip Wawancara dengan Bagian Admin Unit Toko
- Lampiran 4 : Form Pertanyaan kepada Bagian Admin Unit Toko
- Lampiran 5 : Form Pertanyaan kepada Bagian Akuntansi

