

**ANALISIS DAN PERANCANGAN PROSEDUR
OPERASIONAL STANDAR SIKLUS PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN DAGANG
(STUDI KASUS PADA PT SSS)**



**OLEH:
YOLANDA FEBRIYANTI
3203014012**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2018**

ANALISIS DAN PERANCANGAN PROSEDUR
OPERASIONAL STANDAR SIKLUS PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN DAGANG
(STUDI KASUS PADA PT SSS)

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Jurusan Akuntansi

OLEH:

YOLANDA FEBRIYANTI

3203014012

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

2018

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH dan PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Unika Widya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yolanda Febriyanti

NRP : 3203014012

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Prosedur Operasional Standar Siklus Penjualan pada Perusahaan Dagang (Studi Kasus pada PT SSS)

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi (studi kasus) ini ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai Undang-undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 3 Januari 2018
Yang menyatakan



(Yolanda Febriyanti)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

ANALISIS DAN PERANCANGAN PROSEDUR OPERASIONAL STANDAR SIKLUS PENJUALAN PADA PERUSAHAAN DAGANG (STUDI KASUS PADA PT SSS)

Oleh:
YOLANDA FEBRIYANTI
3203014012

**Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji**

Dosen Pembimbing,



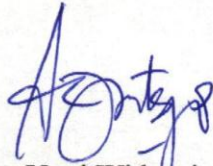
Tineke Wehartaty, SE., M.M.

Tanggal: 3 Januari 2018

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Yolanda Febriyanti NRP 3203014012
Telah diuji pada tanggal 15 Januari 2018 dan dinyatakan lulus oleh
Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, M.Si. Ak.

Mengetahui:



Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA.
NIK. 321.99.0370

Ketua Jurusan,



S. Patricia Febrina D., SE., MA.
NIK. 321.08.0621

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas rahmat kasih Tuhan Yang Maha Esa, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu S, Patricia Febrina Dwijayanti, SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM. selaku dosen pembimbing dan kepala laboratorium komputer yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan semangat, masukan, serta saran dalam proses penyelesaian skripsi ini.
4. Segenap dosen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah banyak memberikan ilmu selama penulis menempuh masa pendidikan.
5. Segenap Staf Tata Usaha Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah membantu segala urusan administrasi dalam penyelesaian tugas akhir ini.

6. PT SaktiSetia Santosa yang bersedia menjadi objek penelitian dan memberikan informasi yang mendukung penyelesaian penulisan skripsi ini.
7. Seluruh keluarga papa, mama, kakak, serta adik-adik penulis yang telah memberikan doa, dukungan, dan semangat mulai dari awal hingga akhir penulisan ini.
8. *Ai Sansan, Jesinda, Fany, Gaby* yang telah memberikan motivasi penulis.
9. Teman-teman *Wimanivers* yang telah menemani penulis semenjak semester awal hingga sekarang.
10. Teman-teman satu bimbingan yang telah memberikan semangat dan saran dalam penulisan skripsi ini.
11. Teman-teman *AsLab* yang telah memberikan masukan dan dukungan dalam penulisan skripsi.
12. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu, terima kasih atas segala doa dan dukungannya.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat diperlukan demi perbaikan skripsi ini. Diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi pembacanya.

Surabaya, 3 Januari 2018

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMAH	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
<i>ABSTRACT</i>	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Sistematika Penulisan.....	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu	9
2.2. Landasan Teori.....	12
2.3. Rerangka Berpikir.....	40

BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian	41
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	41
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	42
3.4. Teknik Analisis Data	43
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	44
4.2. Deskripsi Data	46
4.3. Analisis dan Pembahasan.....	70
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan.....	92
5.2. Keterbatasan	94
5.3. Saran	94
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang.....	11
Tabel 2.2 Tabel Simbol Bagan Alir.....	21
Tabel 2.3 Pedoman Perancangan Dokumen.....	39

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1	Bagan Alir Penjualan Terkomputerisasi..... 18
Gambar 2.2	Bagan Alir Penerimaan Kas Terkomputerisasi.... 21
Gambar 2.3	Rerangka Berpikir.....40
Gambar 4.1	Struktur Organisasi..... 46
Gambar 4.2.	<i>Flowchart</i> Prosedur Pesanan Penjualan 53
Gambar 4.3	<i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Pesanan Penjualan 55
Gambar 4.4	<i>Flowchart</i> Pelunasan Piutang Pelanggan dengan Uang Tunai..... 58
Gambar 4.5	<i>Flowchart</i> Pelunasan Piutang Pelanggan dengan Giro 60
Gambar 4.6	<i>Flowchart</i> Pelunasan Piutang Pelanggan secara Transfer 62
Gambar 4.7	<i>Flowchart</i> Penjualan Tunai..... 64
Gambar 4.8	Pesanan Outlet 65
Gambar 4.9	Surat Tanda Terima Barang 67
Gambar 4.10	<i>Monitoring</i> 68
Gambar 4.11	Bukti Kas Masuk 69
Gambar 4.12	Usulan Dokumen Pesanan Outlet 73
Gambar 4.13	Usulan Dokumen STTB..... 75
Gambar 4.14	Usulan Dokumen Rekap Pelunasan Transfer..... 77

Gambar 4.15	Usulan <i>Flowchart</i> Pesanan Penjualan secara Kredit.....	79
Gambar 4.16	Usulan <i>Flowchart</i> Pengiriman Pesanan Penjualan.....	81
Gambar 4.17	Usulan <i>Flowchart</i> Pelunasan Piutang Penjualan dengan Uang Tunai.....	84
Gambar 4.18	Usulan <i>Flowchart</i> Pelunasan Piutang Penjualan secara Transfer.....	87
Gambar 4.19	Usulan <i>Flowchart</i> Penjualan Tunai.....	89

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. POS Pesanan Penjualan Kredit
- Lampiran 2. POS Pengiriman Pesanan Penjualan
- Lampiran 3. POS Pelunasan Piutang dengan Uang Tunai
- Lampiran 4. POS Pelunasan Piutang dengan Giro
- Lampiran 5. POS Pelunasan Piutang secara Transfer
- Lampiran 6. POS Penjualan Tunai
- Lampiran 7. Daftar Pertanyaan

ABSTRAK

Penjualan merupakan kegiatan utama dalam suatu perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan laba sehingga perlu adanya prosedur operasional standar agar kegiatan utama perusahaan ini dapat berjalan dengan baik. Penelitian ini dilakukan pada PT SSS yang merupakan perusahaan dagang barang konsumsi (seperti minyak goreng, tepung goreng, kopi luwak dan fermipan). Saat ini PT SSS belum memiliki prosedur operasional standar yang baku dan perlu melakukan evaluasi untuk perbaikan kegiatan operasionalnya. Permasalahan yang terjadi dalam siklus penjualan PT SSS, yaitu, pengisian dokumen yang tidak konsisten, dokumen yang digunakan kurang efektif dan kurang mencerminkan informasi, serta tidak terdapat dokumen rekap. Selain itu, tidak dilakukannya otorisasi kredit, prosedur penerimaan kas yang kurang mendukung penjagaan aset (kas), dan dokumen pesanan outlet dapat diproses meskipun persediaan tidak tersedia. Oleh karena itu perlu adanya evaluasi dan perancangan prosedur operasional standar untuk mengurangi terjadinya kesalahan dalam pekerjaan dan menjaga konsistensi perusahaan terkait prosedur penjualan yang berguna untuk menjaga kepuasan pelanggan.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini dimulai dari melakukan analisis, perbaikan, dan perancangan prosedur operasional standar siklus penjualan PT SSS. Penelitian ini juga memberikan masukan atas masalah yang terjadi di PT SSS terkait siklus penjualan. Solusi yang diberikan peneliti, yaitu melakukan perbaikan dokumen, membuat dokumen baru, dan memperbaiki prosedur siklus penjualan PT SSS.

Kata Kunci: Prosedur Operasional Standar, siklus penjualan, aktivitas pengendalian

ABSTRACT

Sales is the main activity in a company that aims to get a profit so it needs standard operating procedures to make the main activities of this company can run well. This research was conducted at PT SSS which is a trading company of consumer goods (such as cooking oil, fried flour, civet coffee and fermipan). Currently PT SSS does not have normative standard operating procedures and need to conduct an evaluation to improve its operational activities. Problems that occur in the sales cycle of PT SSS, namely, inconsistent document filling, documents used less effective and less reflect the information, and there is no recap document. In addition, there is no credit authorization, cash receipts procedures that do not support asset safeguards (cash), and outlet order documents may be processed even if inventory is not available. Therefore it is necessary to evaluate and design standard operating procedures to reduce the occurrence of errors in the work and maintain consistency of the company related sales procedures that are useful to maintain customer satisfaction.

Data collection methods used in this study is interviewing, observation, and documentation. This research begins from analyzing, improving, and designing standard operating procedures of PT SSS sales cycle. This study also provides input on the problems that occur in PT SSS related to the sales cycle. The solution given by the researcher is to repair documents, create new documents, and improve sales cycle procedure of PT SSS.

Keywords: *Standard Operating Procedure, sales cycles, control activities.*