

**ANALISIS DAN PERANCANGAN PROSEDUR  
OPERASIONAL STANDAR SIKLUS  
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN  
SUku CADANG DAN BAN**  
**(Studi Kasus Pada CV. Mega Makmur Abadi)**



**OLEH:**  
**MARCELINUS EDWIN KUWARI**  
**3203013051**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA  
2017**

**ANALISIS DAN PERANCANGAN PROSEDUR  
OPERASIONAL STANDAR SIKLUS  
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN  
SUKU CADANG DAN BAN**  
**(Studi Kasus Pada CV. Mega Makmur Abadi)**

**SKRIPSI**  
Diajukan kepada  
**FAKULTAS BISNIS**  
**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA**  
**SURABAYA**  
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi  
Jurusan Akuntansi

**OLEH:**  
**MARCELINUS EDWIN KUWARI**  
**3203013051**

**JURUSAN AKUNTANSI**  
**FAKULTAS BISNIS**  
**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA**  
**SURABAYA**  
**2017**

## 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 : Marcellinus Edwin Kuwari

NRP : 3203013051

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan Prosedur Operasional Standar Siklus Penjualan Pada Perusahaan Suku Cadang dan Ban (Studi Kasus Pada CV. Mega Makmur Abadi)

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah 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 dengan Undang-undang Hak Cipta.

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

Surabaya, 19 Desember 2016

Yang menyatakan



(Marcellinus Edwin Kuwari)

## **HALAMAN PERSETUJUAN**

### **SKRIPSI**

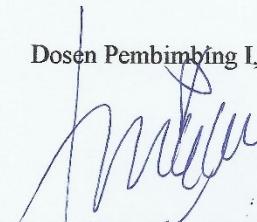
# **ANALISIS DAN PERANCANGAN PROSEDUR OPERASIONAL STANDAR SIKLUS PENJUALAN PADA PERUSAHAAN SUKU CADANG DAN BAN**

**(Studi Kasus Pada CV. Mega Makmur Abadi)**

**OLEH:**  
**MARCELINUS EDWIN KUWARI**  
**3203013051**

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik  
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing I,



Tincke Wehartaty, SE., MM.  
Tanggal: 19 Desember 2016

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Marcellinus Edwin Kuwari NRP 3203013051  
Telah diuji pada tanggal 31 Januari 2017 dan dinyatakan lulus oleh Tim  
Penguji

Ketua Tim Penguji:

Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.si, Ak.

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,



Dr. Lodevicius Lasdi, MM

NIK. 321.99.0370

S,Patricia Febrina D, SE, MA.

NIK. 321.08.0621

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan yang tulus kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Ariston Oki Esa., SE., MA., CPA., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu S,Patricia Febrina D, SE, MA. Selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM., selaku dosen pembimbing yang bersedia meluangkan waktu dan selalu memberikan masukan, koreksi secara menyeluruh, serta dorongan kepada penulis.
5. CV. MMA yang bersedia menjadi objek penelitian studi kasus dalam penulisan skripsi ini.
6. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Bisnis yang telah membantu penulis selama masa studi.

7. Seluruh keluarga Papa, Mama, dan kakak yang selalu mendukung penulis dalam doa serta dukungan yang tak terbatas.
8. Teman – teman yang senantiasa mendukung satu sama lain dalam penulisan skripsi ini.
9. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan bantuan dan dorongan kepada penulis selama masa studi hingga terselesaikannya tugas akhir skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca guna menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya rekan-rekan mahasiswa.

Surabaya, 19 Desember 2016

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK .....	xii
<i>ABSTRACT</i> .....	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	6
1.3. Tujuan Penelitian .....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	7
1.5. Sistematika Penulisan .....	8
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu .....	10
2.2. Landasan Teori .....	13
2.3. Rerangka Berpikir.....	51

## BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian .....	52
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	52
3.3. Alat dan Metode Pengumpulan Data .....	53
3.4. Teknik Analisis Data .....	54

## BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Karakteristik Objek Penelitian .....	56
4.2. Deskripsi Data .....	57
4.3. Analisis dan Pembahasan.....	77

## BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1. Simpulan .....	101
5.2. Keterbatasan.....	103
5.3. Saran .....	103

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## **DAFTAR TABEL**

Halaman

Tabel 2.1. Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang .....	12
Tabel 2.2. Tabel Dokumen Siklus Penjualan .....	24
Tabel 2.3 Tabel Simbol Bagan Alir .....	26

## **DAFTAR GAMBAR**

Halaman

Gambar 2.1. Bagan Alir Penjualan Manual.....	22
Gambar 2.1. Bagan Alir Penjualan Manual (Lanjutan) .....	23
Gambar 2.2. Rerangka Berpikir.....	51
Gambar 4.1. Struktur Organisasi .....	57
Gambar 4.2. <i>Flowchart</i> Pesanan Penjualan dan Pengiriman.....	67
Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Penagihan dan Pelunasan Faktur Penjualan.....	70
Gambar 4.4. Dokumen Sales Order .....	72
Gambar 4.5. Dokumen Surat Jalan .....	73
Gambar 4.6. Dokumen Faktur Penjualan .....	74
Gambar 4.7. Dokumen Faktur Pajak Penjualan.....	75
Gambar 4.8. Dokumen Tanda Terima .....	76
Gambar 4.9. Usulan Dokumen <i>Sales Order</i> Rangkap Pertama..	82
Gambar 4.10. Usulan Dokumen <i>Sales Order</i> Rangkap Kedua ( <i>Blind Copy</i> ).....	83
Gambar 4.11. Usulan Dokumen Surat Jalan .....	84
Gambar 4.12. Usulan Dokumen Tanda Terima.....	86
Gambar 4.13. Usulan Dokumen Rekap Pelunasan Transfer .....	88
Gambar 4.14. Usulan Dokumen Kartu Piutang.....	90
Gambar 4.15. Usulan <i>Flowchart</i> Pesanan penjualan dan Pengiriman.....	94
Gambar 4.16. Usulan <i>Flowchart</i> Penagihan dan Pelunasan Faktur Penjualan.....	98

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. POS Pesanan Penjualan dan Pengiriman

Lampiran 2. POS Penagihan dan Pelunasan Faktur Penjualan

Lampiran 3. Daftar Pertanyaan

## **ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan pada CV. Mega Makmur Abadi yang bergerak dalam bidang perdagangan suku cadang dan ban. Pada saat ini CV. Mega Makmur Abadi perlu melakukan perbaikan kegiatan operasional prosedur atas siklus penjualan. Siklus penjualan perusahaan dapat berjalan dengan baik apabila pedoman tersebut dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan. Permasalahan yang terjadi pada CV. Mega Makmur Abadi yaitu permasalahan terkait dokumen siklus penjualan dan aktivitas pengendalian. Oleh karena itu diperlukannya pembakuan prosedur tersebut agar karyawan dapat bekerja dengan maksimal. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk melakukan evaluasi dan perancangan prosedur dalam rangka meningkatkan aktivitas pengendalian perusahaan. Adanya evaluasi sistem ini dapat membantu mengatasi kekurangan dari sistem informasi akuntansi yang digunakan perusahaan.

Data yang diperoleh pada penelitian ini merupakan data yang berasal dari sumber data internal perusahaan yang diperoleh melalui wawancara, dokumentasi, observasi. Penelitian ini dimulai dari melakukan analisis, mengevaluasi, dan memberikan solusi alternatif untuk menyelesaikan permasalahan yang terdapat pada CV. Mega Makmur Abadi pada siklus penjualan. Solusi yang diberikan oleh peneliti yaitu melakukan revisi serta membuat dokumen baru terkait dengan siklus penjualan dan memperbaiki aktivitas pengendalian internal perusahaan melalui dokumen-dokumen tersebut. Penelitian ini nantinya akan menghasilkan rancangan prosedur operasional standar yang mampu meningkatkan aktivitas pengendalian perusahaan.

Kata kunci: siklus penjualan, aktivitas pengendalian dan prosedur operasional standar.

## ***ABSTRACT***

*The research was conducted on the CV. Mega Makmur Abadi engaged in the trade of spare parts and tires. At this time CV. Mega Makmur Abadi need to improve the operations of the procedure on the sales cycle. The company's sales cycle can be run properly if these guidelines may improve the company's internal control. The problems that occurred in CV. Mega Makmur Abadi ie problems related to document the sales cycle and control activities. Hence the need for standardization of the procedure so that employees can work with the maximum. Therefore, this study aims to evaluate and design procedures in order to improve the control activities of the company. Their evaluation of the system can help overcome the shortage of accounting information systems used by the company.*

*The data obtained in this study is the data that comes from the company's internal data sources obtained through interviews, documentation, observation. This study starts from analyzing, evaluating, and providing alternative solutions to solve the problems contained in the CV. Mega Makmur Abadi on your sales cycle. The solution provided by the researchers is to revise and create new documents related to the sales cycle and improve the company's internal control activities through these documents. This study will produce a draft standard operating procedures that can increase the activity of corporate control.*

*Keywords:* sales cycle, control activities and standard operating procedures.