

ANALISIS DAN PERANCANGAN *STANDARD OPERATING
PROCEDURE* (SOP) SIKLUS PENJUALAN DALAM
RANGKA MENINGKATKAN AKTIVITAS
PENGENDALIAN PERUSAHAAN
(STUDI KASUS DI PT. PABRIK
CAT TUNGGAL DJAJA INDAH)



OLEH:
DEBORA OCTAVIANA SARI
3203013037

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

ANALISIS DAN PERANCANGAN *STANDARD OPERATING
PROCEDURE* (SOP) SIKLUS PENJUALAN DALAM
RANGKA MENINGKATKAN AKTIVITAS
PENGENDALIAN PERUSAHAAN
(STUDI KASUS DI PT. PABRIK
CAT TUNGGAL DJAJA INDAH)

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Akuntansi

OLEH:

DEBORA OCTAVIANA SARI

3203013037

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 : Debora Octaviana Sari

NRP : 3203013037

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan *Standard Operating Procedure* (SOP) Siklus Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Pengendalian Perusahaan (Studi Kasus di PT Pabrik Cat Tunggal Djaja Indah)

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, 10 Juli 2017
Yang Menyatakan



(Debora Octaviana Sari)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**ANALISIS DAN PERANCANGAN *STANDARD OPERATING
PROCEDURE* (SOP) SIKLUS PENJUALAN DALAM
RANGKA MENINGKATKAN AKTIVITAS
PENGENDALIAN PERUSAHAAN
(STUDI KASUS DI PT. PABRIK
CAT TUNGGAL DJAJA INDAH)**

Oleh:
DEBORA OCTAVIANA SARI
3203013037

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing I,



Drs. Toto Warsoko Pikir, M.Si., Ak.
Tanggal: 10 Juli 2017

Pembimbing II,



Dr. Hendra Wijaya, MM
Tanggal: 10 Juli 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Debora Octaviana Sari NRP: 3203013037
Telah diuji pada tanggal 21 Juli 2017 dan dinyatakan lulus oleh Tim
Penguji

Ketua Tim Penguji:



Tineke Wehartaty, SE., MM.

Mengetahui:

Dekan,



Dr. Lodovicius Lasdi, MM, Ak.MA
NIK.321.99.0370

Ketua Jurusan,



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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yesus Kristus atas segala penyertaan-Nya skripsi ini dapat selesai dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus dipenuhi untuk dapat menyelesaikan studi Strata-1 Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Penulis menyadari bahwa keberhasilan dari skripsi ini karena terdapat bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, M.M., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu S. Patricia F.D, SE., Ak.MA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Drs. Toto Warsoko Pikir, M.Si., Ak. dan Dr. Hendra Wijaya, MM. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran serta senantiasa memberikan dukungan, saran untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Kepada para dosen yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama menempuh pendidikan.
5. Kepada PT Pabrik Cat Tunggal Djaja Indah selaku perusahaan yang bersedia untuk menjadi obyek penelitian.
6. Kepada keluarga yang selalu memberikan dukungan berupa doa dan semangat.

7. Kepada teman-teman seperjuangan, Oktaviani, Netanya, Kadek, dan Novita.
8. Kepada WS dan Alvine yang selalu mendukung dan membantu.
9. Kepada segenap keluarga besar CT, PS3, Mayo, Devi dan sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan dukungan dalam bentuk doa dan semangat kepada penulis.
10. Kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, terima kasih banyak atas segala doa, dukungan, dan bantuannya.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini terdapat kekurangan, maka dari itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi perbaikan skripsi ini.

Surabaya, 10 Juli 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN ILMIAH.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
<i>ABSTRACT</i>	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
1.5. Sistematika Penulisan.....	9
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu	11
2.2. Landasan Teori.....	14
2.3. Rerangka Berpikir	40
BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian.....	41

3.2. Jenis dan Sumber Data	41
3.3. Alat dan Metode Pengumpulan Data	42
3.4. Teknik Analisis Data.....	43
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	45
4.2. Deskripsi Data.....	69
4.3. Analisis dan Pembahasan.....	118
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN	
5.1. Simpulan	151
5.2. Keterbatasan.....	153
5.3. Saran.....	153
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang	13
Tabel 2.2. Simbol Bagan Alir.....	27
Tabel 2.3 Aktivitas Pengendalian Penjualan Kredit.....	33
Tabel 2.4 Aktivitas Pengendalian Penjualan Tunai.....	34

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Bagan Alir Penjualan Manual.	20
Gambar 2.2. Bagan Alir Penjualan Manual	21
Gambar 2.3. Bagan Alir Penerimaan Kas	22
Gambar 2.4. Rerangka Berpikir	40
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Bagian Penjualan.....	48
Gambar 4.2. <i>Flowchart</i> Prosedur Pesanan Penjualan Kredit ..	71
Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang – Penjualan Kredit.....	75
Gambar 4.4. <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang - Penjualan Kredit (Lanjutan).....	76
Gambar 4.5. <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Kas	80
Gambar 4.6. <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Transfer atau Bilyet Giro	84
Gambar 4.7. <i>Flowchart</i> Prosedur Pesanan Penjualan Tunai ...	87
Gambar 4.8. <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang – Penjualan Tunai.....	91
Gambar 4.9. <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang – Penjualan Tunai (Lanjutan)	92
Gambar 4.10. <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Kas atau Bukti Transfer	95
Gambar 4.11. <i>Flowchart</i> Prosedur Retur Penjualan.....	98
Gambar 4.12. <i>Flowchart</i> Prosedur Pesanan Penjualan -	

	Retur Penjualan	99
Gambar 4.13.	<i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang - Retur Penjualan.....	100
Gambar 4.14.	<i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang - Retur Penjualan (Lanjutan).....	101
Gambar 4.15.	Dokumen Surat Pesanan.....	103
Gambar 4.16.	Dokumen Rencana Kirim	105
Gambar 4.17.	Dokumen Surat Jalan.....	107
Gambar 4.18.	Dokumen Faktur Penjualan	109
Gambar 4.19.	Dokumen Faktur Pajak	111
Gambar 4.20.	Dokumen Surat Bukti Retur	113
Gambar 4.21.	Dokumen <i>Customer</i> Baru	115
Gambar 4.22.	Dokumen Setoran Daerah.....	116
Gambar 4.23.	Dokumen Daftar Penagihan Piutang.....	117
Gambar 4.24.	Usulan Perbaikan Dokumen Surat Pesanan.....	119
Gambar 4.25.	Usulan Perbaikan Dokumen Surat Jalan.....	121
Gambar 4.26.	Usulan Perbaikan Dokumen Faktur Penjualan ...	123
Gambar 4.27.	Usulan Perbaikan Dokumen Rencana Kirim	125
Gambar 4.28.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Pesanan Penjualan Kredit	130
Gambar 4.29.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang – Penjualan Kredit	134
Gambar 4.30.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang – Penjualan Kredit (Lanjutan)	135
Gambar 4.31.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang –	

	Penjualan Tunai	136
Gambar 4.32.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Pengiriman Barang – Penjualan Tunai (Lanjutan)	137
Gambar 4.33.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Bukti Transfer – Penjualan Tunai	140
Gambar 4.34.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Kas – Penjualan Kredit.....	144
Gambar 4.35.	Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Transfer atau Bilyet Giro – Penjualan Kredit	148

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Prosedur Pesanan Penjualan Kredit
- Lampiran 2. Prosedur Pengiriman Barang - Penjualan Kredit
- Lampiran 3. Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Kas –
Penjualan Kredit
- Lampiran 4. Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Transfer
atau Bilyet Giro - Penjualan Kredit
- Lampiran 5. Prosedur Pesanan Penjualan Tunai
- Lampiran 6. Prosedur Pengiriman Barang - Penjualan Tunai
- Lampiran 7. Prosedur Penagihan dan Penerimaan Secara Bukti
Transfer – Penjualan Tunai
- Lampiran 8. Prosedur Retur Penjualan
- Lampiran 9. Daftar Pertanyaan Wawancara

ABSTRAK

Sistem informasi akuntansi mempunyai peran yang penting bagi perusahaan guna menghasilkan informasi yang akurat. Salah satu kegiatan perusahaan yang membutuhkan sistem informasi adalah aktivitas penjualan. Dalam mewujudkan operasi perusahaan yang efektif dan efisien, dibutuhkan pula pengendalian internal yang tepat. Salah satu komponen yang berperan penting dalam meningkatkan pengendalian internal, yaitu adanya *Standard Operating Procedure* (SOP) yang menggambarkan prosedur kerja dan pedoman yang digunakan untuk mengatur setiap tugas karyawan di dalam perusahaan. Perusahaan memerlukan SOP yang dibakukan agar karyawan dapat memahami serta menjalankan tugas dan tanggungjawabnya sesuai dengan prosedur perusahaan, sehingga dapat meminimalkan kesalahan operasional dan meningkatkan pengendalian internal perusahaan.

. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengendalian internal dan merancang *Standard Operating Procedure* (SOP) siklus penjualan pada perusahaan. Jenis penelitian yang dilakukan berupa studi kasus pada PT Pabrik Cat Tunggal Djaja Indah yang merupakan industri pembuatan cat. Jenis data yang digunakan adalah kualitatif dan sumber data berasal dari sumber internal perusahaan yang diperoleh melalui hasil wawancara dengan pihak perusahaan. Terdapat beberapa permasalahan terkait siklus penjualan, diantaranya adalah adanya tumpang tindih dalam pembagian tugas, serta format isi dokumen yang kurang jelas. Pengendalian internal pada perusahaan juga memiliki kekurangan dalam hal pemisahan tugas, otorisasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah perancangan *standard operating procedure* (SOP) siklus penjualan. Dengan adanya SOP diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang terjadi serta meningkatkan pengendalian internal perusahaan.

Kata Kunci: sistem informasi akuntansi, penjualan, pengendalian internal.

ABSTRACT

Accounting information systems have an important role for companies to produce accurate information. One of the activities of companies that require information systems is sales activity. In realizing the effective and efficient operation of the company, appropriate internal controls are also required. One of the components that plays an important role in improving internal control, namely the existence of Standard Operating Procedure (SOP) which describes the work procedures and guidelines used to manage each employee's duties within the company. Companies require standardized SOP so employees can understand and carry out their duties and responsibilities in accordance with company procedures, so as to minimize operational errors and improve internal control.

This study aims to analyze the internal control and design Standard Operating Procedure (SOP) sales cycle in the company. The type of research conducted in the form of a case study at PT Cat Tunggal Djaja Indah Factory which is a paint making industry. The type of data used is qualitative and the source of data comes from the internal source of the company obtained through interviews with the company. There are several issues related to the sales cycle, such as the overlapping in the division of tasks, as well as the less obvious document content format. Internal control of the company also has deficiencies in terms of task separation, authorization, and documentation. The result of this research is design of standard operating procedure (SOP) of sales cycle. With the SOP is expected to overcome the problems that occur and improve internal control of the company.

Keywords: *accounting information system, sales, internal control.*