

**EVALUASI DAN PERANCANGAN PROSEDUR
OPERASIONAL STANDAR PADA SIKLUS
PENJUALAN PERUSAHAAN
MANUFAKTUR
BIJI PLASTIK
(STUDI KASUS PADA PT DMP)**



**OLEH:
REGINA RETNO EKA SEPTIANI
3203014002**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2019**

EVALUASI DAN PERANCANGAN PROSEDUR
OPERASIONAL STANDAR PADA SIKLUS PENJUALAN
PERUSAHAAN MANUFAKTUR

BIJI PLASTIK

(STUDI KASUS PADA PT DMP)

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Jurusan Akuntansi

OLEH:

REGINA RETNO EKA SEPTIANI

3203014002

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2019

**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 : Regina Retno Eka Septiani

NRP : 3203014002

Judul Skripsi : Evaluasi dan Perancangan Prosedur Operasional Standar Pada Siklus Penjualan Perusahaan Manufaktur Biji Plastik (Studi Kasus Pada PT DMP)

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan plagiarisme, 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, 24 Juni 2019
Yang menyatakan



(Regina Retno Eka Septiani)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**EVALUASI DAN PERANCANGAN PROSEDUR
OPERASIONAL STANDAR PADA SIKLUS PENJUALAN
PERUSAHAAN MANUFAKTUR BIJI PLASTIK (STUDI
KASUS PADA PT DMP)**

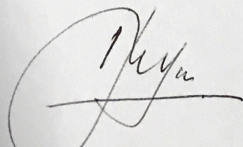
Oleh :

Regina Retno Eka Septiani

3203014002

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

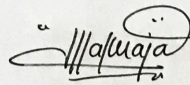
Pembimbing I,



(Drs. Simon Hariyanto, M.Ak., Ak., QIA)

Tanggal: 24 Juni 2019

Pembimbing II,



(Lukas Surjaatmaja, S.Ak., MA.)

Tanggal: 24 Juni 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh : Regina Retno Eka Septiani NRP :3203014002

Telah diuji pada tanggal 2 Juli 2019 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji.

Ketua Tim Penguji:



Drs. Simon Hariyanto, M.Ak., Ak., QIA

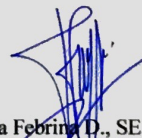
NIK : 321.85.0111

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 kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan kasihNya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk dapat menyelesaikan Strata-1 dan untuk mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Proses penyelesaian skripsi ini tidak akan berhasil tanpa bantuan, bimbingan, dukungan, dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA., CPA. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. S. Patricia Febrina Dwijayanti, SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Dr. Hendra Wijaya, S.Akt., MM., CPMA. selaku Sekertaris Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Drs. Simon Hariyanto, M.Ak., Ak., Ak., QIA selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan banyak waktu dan berbagi banyak ilmu selama proses bimbingan skripsi.
5. Lukas Surjaatmaja, S.Ak., MA selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan banyak waktu dan berbagi banyak ilmu serta kesabaran selama proses bimbingan skripsi.
6. Dr. Hendra Wijaya, S.Akt., MM., CPMA., Rr. Puruwita Wadani, SE., MA., Ak., dan Lukas Surjaatmaja, S.Ak., MA selaku dosen penguji sidang tengah yang telah memberikan masukan dan saran kepada penulis.
7. Drs. Simon Hariyanto, M.Ak., Ak., QIA, Adriana Marini Purwanto, SE., M.Si., Ak, dan Theodorus Radja Ludji., M.,Acc selaku dosen penguji sidang akhir yang telah memberikan masukan dan saran kepada penulis.
8. Keluarga penulis (Mama, dan adik) yang selalu mendukung, memotivasi dan mendoakan dari awal hingga akhir penyelesaian skripsi ini.

9. Teman saya Vebby yang sudah menemani selama proses skripsi ini, serta teman-teman lainnya yang turut serta mendukung dan memberikan motivasi untuk menyelesaikan Strata-1 secepatnya.
10. Teman-teman seperjuangan penulis (Rico Oktavianus, Hildayanti Astri, dan Yolanda Sammar) dan teman-teman Surabaya saya yang saling membantu dan menguatkan selama proses penulisan skripsi ini dan selama proses perkuliahan.
11. Seluruh dosen pengajar Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah memberikan ilmu kepada penulis.
12. Semua pihak berkepentingan yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu, terima kasih banyak atas segala doa, semangat, bantuan dan dukungannya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak sempurna dan memiliki keterbatasan. Namun, besar harapan penulis bahwa skripsi ini dapat menjadi tambahan informai dan manfaat bagi pihak yang membaca dan membutuhkan.

Surabaya, Juni 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.2 Siklus Penjualan	8
2.1.3 Sistem Akuntansi Penjualan.....	10
2.1.4 Sistem Penjualan Kredit.....	12
2.1.5 Prosedur Operasional Standar	15
2.1.6 Pengendalian Internal.....	23

2.1.7	Aktivitas Pengendalian dalam Siklus Penjualan	24
2.1.8	Teknik Dokumentasi	26
2.2	Penelitian Terdahulu	28
2.2	Rerangka Konseptual	30
BAB III METODE PENELITIAN		31
3.1	Desain Penelitian.....	31
3.2	Konsep Operasional	31
3.3	Jenis dan Sumber Data	31
3.4	Alat dan Metode Pengumpulan Data	32
3.5	Analisis Data	33
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN		34
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	34
4.1.1	Profil Perusahaan	34
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	35
4.1.3	Proses Bisnis	34
4.2	Deskripsi Data	35
4.2.1	Struktur Organisasi	35
4.2.2	<i>Job Description</i>	37
4.2.3	Dokumen Terkait	39
4.2.4	Proses Bisnis	42
4.2.5	Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit.....	43
4.3	Hasil Analisis Data.....	46
BAB V SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN.....		55
5.1	Simpulan	55
5.2	Keterbatasan.....	56
5.3	Saran.....	56

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	22
Tabel 2.2	27
Tabel 2.3	29
Tabel 2.4	30
Tabel 4.1	51

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 4.1	36
GAMBAR 4.2	40
GAMBAR 4.3	40
GAMBAR 4.4	41
GAMBAR 4.5	41
GAMBAR 4.6	44
GAMBAR 4.7	45
GAMBAR 4.8	46
GAMBAR 4.9	47
GAMBAR 4.10	49
GAMBAR 4.11	50

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui untuk menganalisis dan memberi evaluasi atas Prosedur Operasional Standar pada Siklus Penjualan Kredit PT Domino Makmur Plastindo. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penelitian ini dapat disimpulkan bahwa prosedur pemberian kredit dalam persetujuan harga dan batas kredit (plafon) pelanggan hanya dilakukan oleh bagian keuangan. Tidak adanya batas yang tegas dan jelas terkait nilai plafon kredit akan mengakibatkan pengendalian internal lemah. Adanya retur dari pelanggan yang langsung diperhitungkan sebagai pengurang tagihan tanpa terlebih dulu dihitung dan dicocokkan antara nilai nominal dan nilai fisik retur akibat tidak ada dokumen yang ditandatangani oleh pelanggan, penerima retur dan bagian gudang sehingga berpotensi mengakibatkan terjadinya selisih antara nilai nominal dan nilai fisik retur yang dapat merugikan perusahaan. Dokumen pengiriman barang yang digunakan oleh perusahaan selama ini tidak menggunakan kop surat atau logo resmi yang mencantumkan alamat perusahaan yang jelas sehingga kurang menunjukkan sebagai dokumen resmi perusahaan yang sah. Dalam proses penagihan kepada pelanggan, perusahaan masih menggunakan sistem manual yang memungkinkan terjadinya kesalahan dalam menghitung tagihan pembayaran baik kesalahan dalam menghitung jumlah penjualan barang maupun retur penjualan sebagai pengurang tagihan.

Kata kunci : standar operasional prosedur penjualan kredit, fungsi terkait, dokumen, catatan

ABSTRACT

EVALUATION OF STANDARD OPERATIONAL PROCEDURES IN THE CREDIT SALES CYCLE OF PT DOMINO MAKMUR PLASTINDO

This study aims to find out to analyze and give an evaluation of the Standard Operating Procedure in the Credit Cycle of PT Domino Makmur Plastindo. This type of research is a descriptive study. Data collection methods used were interviews, observation, and documentation. The data analysis technique used is descriptive qualitative. Based on the results of the research and discussion, this research can be concluded that the credit granting procedure in the price agreement and the customer credit limit is only carried out by the finance department. The absence of clear and clear boundaries regarding the credit ceiling value will result in weak internal control. The existence of returns from customers that are directly calculated as deductions from bills without first being calculated and matched between the nominal value and the physical return value due to the absence of documents signed by customers, recipients of returns and parts of the warehouse, have the potential to result in a difference between the nominal value and the physical return value which can harm the company. The shipping documents used by the company so far do not use letterhead or official logos that include clear company addresses so that they do not show as legitimate official company documents. In the process of billing to customers, companies still use a manual system that allows errors in calculating bill payments both errors in calculating the number of sales of goods and sales returns as a deduction from bills.

Keywords: Operational Procedures Credit sales standards, related functions, documents, notes