

PERANCANGAN *STANDARD OPERATING PROCEDURE*
(SOP) SISTEM PENJUALAN DALAM RANGKA
MENINGKATKAN AKTIVIAS
PENGENDALIAN
INTERNAL
(Studi Kasus Distributor Besi Beton di Sidoarjo)



OLEH:
IRINA KUSUMA DEWI
3203010217

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2014

PERANCANGAN *STANDARD OPERATING PROCEDURE*
(SOP) SISTEM PENJUALAN DALAM RANGKA
MENINGKATKAN AKTIVITAS
PENGENDALIAN
INTERNAL
(Studi Kasus Distributor Besi Beton di Sidoarjo)

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

OLEH:
IRINA KUSUMA DEWI
3203010217

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2013

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH dan PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

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

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Irina Kusuma Dewi

NRP : 3203010217

Judul Skripsi : Perancangan *Standard Operating Procedure* (SOP) Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Pengendalian Internal (Studi Kasus Distributor Besi Beton di Sidoarjo)

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 Universitas Katolik 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 Februari 2014

Yang Menyatakan,



(Irina Kusuma Dewi)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PERANCANGAN *STANDARD OPERATING PROCEDURE*
(SOP) SISTEM PENJUALAN DALAM RANGKA
MENINGKATKAN AKTIVITAS
PENGENDALIAN
INTERNAL
(Studi Kasus Distributor Besi Beton di Sidoarjo)

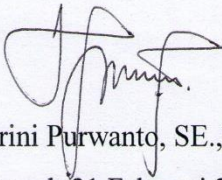
Oleh:

IRINA KUSUMA DEWI

3203010217

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing I,



Marini Purwanto, SE., M.Si., Ak.

Tanggal: 21 Februari 2014

Dosen Pembimbing II,



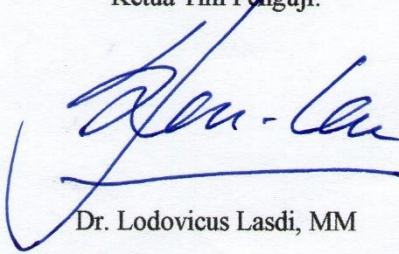
Ariston Oki, SE., MA., Ak., BAP.

Tanggal: 24 Februari 2014

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Irina Kusuma Dewi, NRP 3203010217
Telah diuji pada tanggal 5 Maret 2014 dan dinyatakan lulus oleh tim
penguji.

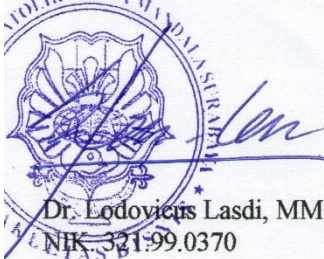
Ketua Tim Penguji:



Dr. Lodovicus Lasdi, MM

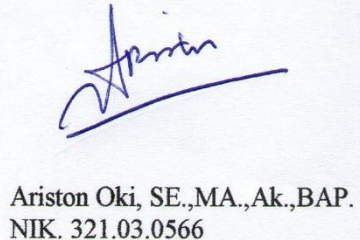
Mengetahui,

Dekan,



Dr. Lodovicus Lasdi, MM
NIK. 321.99.0370

Ketua Jurusan,



Ariston Oki, SE.,MA.,Ak.,BAP.
NIK. 321.03.0566

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Perancangan *Standard Operating Procedure* (SOP) Sistem Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Aktivitas Pengendalian Internal (Studi Kasus Distributor Besi Beton di Sidoarjo)” dimana tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Adapun dalam proses penyelesaian skripsi ini maupun dalam masa perkuliahan, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Dr. Lodovicus Lasdi, MM. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ariston Oki, SE., MA., Ak., BAP. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya dan Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan banyak waktu untuk memberikan bimbingan pada penelitian ini dan sudah memberikan dorongan berupa semangat, petunjuk, dan saran-saran yang berguna, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
3. Ibu Marini Purwanto, SE., M.Si., Ak. Selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia membimbing penulis dan memberikan saran yang berguna dalam penulisan skripsi ini.

4. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM. Selaku Penasihat Akademik yang sudah memberikan saran dan dukungan selama masa perkuliahan sehingga tugas akhir skripsi dapat diselesaikan penulis dengan baik.
5. Seluruh dosen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya khususnya dosen Jurusan Akuntansi yang telah memberikan banyak ilmu dan pengetahuan kepada penulis selama masa perkuliahan di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
6. Seluruh staff tata usaha Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah membantu selama proses perkuliahan dan pengajuan skripsi.
7. Bapak Henry selaku pemilik dari CV. BJ dan karyawan-karyawan perusahaan yang telah membantu dan memberikan info maupun data sebanyak-banyaknya kepada penulis sehingga dapat membantu proses penyelesaian skripsi ini.
8. Papa, Mama, Kakak dan seluruh keluarga yang selalu memberikan semangat, doa, dukungan, dan bantuan sehingga penulis dapat menjalani masa perkuliahan dengan lancar sampai proses penyelesaian skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan Dendy, Cynthia, dan Fatmha serta seluruh teman-teman yang telah memberikan bantuan, dukungan, kerjasama yang baik selama proses perkuliahan sampai pada penyelesaian skripsi ini.

10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga semua bantuan, dukungan, dan kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna sehingga penulis membutuhkan saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak untuk memperbaiki skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Surabaya, Februari 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Sistematika Penulisan.....	7
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu.....	8
2.2. Landasan Teori.....	9
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 Objek Penelitian.....	45
4.2. Deskripsi Data.....	51
4.3. Analisis dan Pembahasan.....	69
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, SARAN	
5.1. Simpulan.....	118
5.2. Keterbatasan.....	119
5.3. Saran.....	119
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Simbol-Simbol Bagan Arus (<i>Flowchart</i>).....	30
Tabel 4.1 Perincian Jumlah Karyawan	52
Tabel 4.2 Usulan Perincian Jumlah Karyawan	89
Tabel 4.3 Usulan Perbaikan Deskripsi Kerja	89

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Bagan Alir Sistem Pemrosesan Penjualan Manual.....	24
Gambar 2.2. Bagan Alir Sistem Pemrosesan Penjualan Manual (Lanjutan).....	25
Gambar 2.3. Bagan Alir Prosedur Retur Penjualan	28
Gambar 2.4. Rerangka Berpikir.....	40
Gambar 4.1. Struktur Organisasi CV. BJ.....	51
Gambar 4.2. Buku Order Penjualan.....	64
Gambar 4.3. Buku Order Gudang	65
Gambar 4.4. Surat Jalan	65
Gambar 4.5. Surat Pesanan Barang (<i>Purchase Order-PO</i>)	66
Gambar 4.6. Faktur Penjualan	67
Gambar 4.7. Kartu Stok Barang	68
Gambar 4.8. Tanda Terima.....	68
Gambar 4.9. Daftar Tagihan	69
Gambar 4.10. Usulan Perbaikan Struktur Organisasi CV. BJ.....	88
Gambar 4.11. Usulan Dokumen Surat Order Penjualan.....	100
Gambar 4.12. Usulan Dokumen Surat Jalan.....	101
Gambar 4.13. Usulan Dokumen Memo Perintah.....	102
Gambar 4.14. Usulan Dokumen Rekapian Persediaan.....	103
Gambar 4.15. Usulan Dokumen Nota Penjualan.....	104
Gambar 4.16. Usulan Dokumen Faktur Penjualan.....	105
Gambar 4.17. Usulan Dokumen Kartu Piutang.....	106

Gambar 4.18. Usulan Dokumen Surat Jalan Retur.....	107
Gambar 4.19. Usulan Dokumen Nota Retur Penjualan.....	108
Gambar 4.20.Usulan Dokumen Rekapian Penjualan.....	109
Gambar 4.21. Usulan Dokumen Laporan Penjualan.....	110
Gambar 4.22. Usulan Dokumen Laporan Retur Penjualan.....	111
Gambar 4.23. Usulan Dokumen Bukti Pengeluaran Kas.....	112
Gambar 4.24. Usulan Dokumen <i>Outstanding Order</i>	113

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. *Flowchart* Prosedur Penjualan
- Lampiran 2. *Flowchart* Usulan Perbaikan SOP Siklus Penjualan
- Lampiran 3. *Standard Operating Procedure* (SOP) Siklus Penjualan Tunai
- Lampiran 4. *Standard Operating Procedure* (SOP) Siklus Penjualan Kredit
- Lampiran 5. *Standard Operating Procedure* (SOP) Siklus Penagihan Piutang
- Lampiran 6. *Standard Operating Procedure* (SOP) Siklus Retur Penjualan
- Lampiran 7. Daftar Pertanyaan dan Jawaban
- Lampiran 8. Dokumentasi CV. BJ

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus dengan objek penelitian CV. BJ di Sidoarjo yang bergerak dalam bidang distributor besi beton untuk keperluan bangunan. CV. BJ dikategorikan dalam perusahaan berskala menengah karena memiliki omzet yang cukup besar namun pengelolaan operasional penjualannya masih bersifat manual dan sederhana. Komputer hanya digunakan untuk kepentingan surat menyurat saja. Perusahaan ini belum memiliki *Standard Operating Procedure* (SOP) dan sistem pengendalian internalnya kurang cukup memadai. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penjualan dan merancang Standar Operasi Prosedur (SOP) sistem penjualan dalam rangka meningkatkan aktivitas pengendalian internal perusahaan. Dengan adanya perancangan SOP ini, diharapkan dapat menjadi pedoman kerja bagi karyawan perusahaan, memperlancar aktivitas operasional perusahaan, dan meningkatkan pengendalian internal terkait sistem penjualan.

Isi dari penelitian ini yaitu mengidentifikasi dan menganalisis permasalahan yang ada pada siklus penjualan perusahaan dan dari permasalahan tersebut diperbaiki setiap prosedurnya, evaluasi struktur organisasi dan pengendalian internal serta dibuat penyusunan SOP. Data-data yang diperoleh yaitu struktur organisasi, deskripsi kerja, sistem dan prosedur siklus penjualan, dan dokumen-dokumen yang terkait dengan siklus penjualan. Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data-data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara langsung dengan pemilik dan beberapa karyawan, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini menghasilkan perancangan *Standard Operating Procedure* (SOP) sistem penjualan sebagai pedoman kerja para karyawan sehingga dapat meningkatkan aktivitas pengendalian internal.

Kata Kunci: Siklus Penjualan, *Standard Operating Procedure* (SOP), Pengendalian Internal.

ABSTRACT

This research is a case study research with object research CV. BJ that specializes in distributor iron concrete for building purposes. CV. BJ categorized in medium size company because it has a fairly large turnover but the operational management of sales still manual and simple. The computer is only used for the purposes of correspondence mailed course. The company had no Standard Operating Procedure (SOP) and its internal control system lacking sufficient. This research aims to analyze the sales systems and designing Standard Operating Procedure sales system in order to increase the activity of internal control of the company. With the design of this SOP, is expected to become a guideline for employees of a company, improving the company's operational activities, and improve the internal control system related to sales.

The contents of this study is to identify and analyze the existing problems in the company's sales cycle and improved each of these problems procedures, the evaluation of the organizational structure and internal control and made the preparation of SOP. The data obtained by the organizational structure, job descriptions, systems and procedures of the sales cycle, and documents related to the sales cycle. The methods used in collecting the data used in this study is the interview directly with the owner and several employees, observation, and documentation. This research resulted in the design of Standard Operating Procedure (SOP) sales system as the standard guide the work of the employees so as to increase the activity of the internal control.

Keywords: Sales Cycle, Standard Operating Procedure (SOP), Internal Control.