

EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT INDONUSA
FILAMENT)



OLEH:
STEVENLY ELIAN SUTIKNO
3203011338

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2015

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT INDONUSA
FILAMENT)**

SKRIPSI

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

**OLEH:
STEVENLY ELIAN SUTIKNO
3203011338**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2015**

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT INDONUSA
FILAMENT)**

**OLEH:
STEVENLY ELIAN SUTIKNO
3203011338**

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

**Dosen Pembimbing I,
Bernadetta Diana N, SE., M.Si., QIA**



Tanggal 15 Oktober 2015

**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 : STEVENLY ELIAN SUTIKNO

NRP : 3203011338

Judul Skripsi : EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT INDONUSA
FILAMENT)

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini 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.

Surabaya,

Yang menyatakan




(Stevenly Elian Sutikno)

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Stevenly Elian Sutikno, NRP 3203011338
Telah diuji pada tanggal 2 Desember 2015 dan dinyatakan lulus oleh
tim penguji.

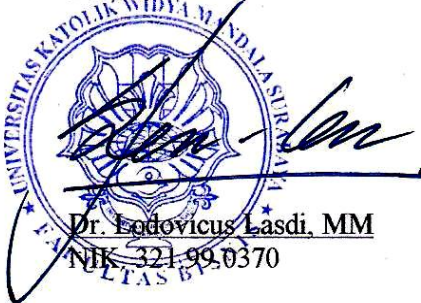
Ketua Tim Penguji:



Dr. Teodora Winda Mulia

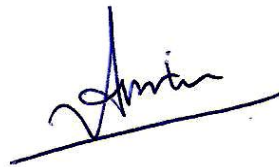
Mengetahui,

Dekan,



Dr. Edovicus 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 karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Evaluasi Pengendalian Internal Atas Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada PT Indonusa Filament)”. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Dalam membuat skripsi ini, penulis menghadapi banyak halangan dan kendala. Tetapi, atas dukungan dan pertolongan yang diberikan oleh berbagai pihak kendala tersebut dapat teratasi. Oleh sebab itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Lodovicus Lasdi SE., MM, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ariston Oki Esa A, SE, Ak, BAP, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Bernadetta Diana N, SE., M.Si., QIA, selaku Dosen pembimbing yang selalu memberikan dukungan, saran, kritik, dan nasihat serta mengorbankan waktu, tenaga, dan pikiran selama proses bimbingan hingga akhir penyelesaian tugas akhir ini.

4. Kedua orang tua dan saudara penulis yang selalu mendukung dan memberi dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini, baik dalam bentuk moril dan material.
5. PT Indonusa Filament yang berlokasi di Gresik khususnya bapak Guntur yang sudah meluangkan waktu untuk memberikan informasi yang digunakan sebagai data dalam penelitian ini.
6. Drs. Simon Hariyanto, M.Ak., Ak., QIA, Lindrawati, S.Kom., SE., M.Si, QIA, Ariston Oki Esa A, SE., MA., Ak., BAP, selaku dosen penguji proposal yang telah memberikan revisi, saran, dan kritik atas proposal, sehingga tugas akhir ini dapat menjadi lebih baik.
7. Segenap Dosen yang telah membagikan berbagai pengetahuan dan pengalaman hingga menjadi bekal dalam proses penyusunan skripsi ini.
8. Teman-teman jurusan akuntansi yang telah banyak membantu penulis dan memberikan dukungan dalam pengerjaan tugas akhir ini: Stevan, Frisky, dan masih banyak lagi yang tidak dapat disebutkan satu persatu serta tim futsal Genji.
9. Semua pihak lain yang telah membantu dalam penyusunan tugas akhir ini, baik secara langsung maupun tidak langsung dan tidak dapat disebutkan satu persatu tanpa mengurangi rasa terima kasih penulis.

Skripsi ini tentunya masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati, penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran guna untuk perbaikan skripsi ini dikemudian hari. Akhirnya, semoga skripsi ini bermanfaat bagi berbagai pihak yang membacanya.

Surabaya, 15 Oktober 2015

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Sistematika Penelitian.....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Penelitian Terdahulu.....	6
2.2 Landasan Teori.....	8
2.3 Rerangka Berpikir.....	28

BAB 3. METODE PENELITIAN.....	29
3.1 Desain Penelitian.....	29
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	29
3.3 Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	30
3.4 Teknik Analisis Data.....	31
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	32
4.1 Gambaran Umum PT Indonusa Filament...	32
4.2 Job Deskripsi PT Indonusa Filament.....	33
4.3 Alur Proses Penjualan Kredit PT Indonusa Filament.....	34
4.5 Evaluasi Pengendalian Internal Siklus Penjualan..	40
4.7 Analisis dan Pembahasan.....	45
BAB 5. PENUTUP.....	50
5.1 Kesimpulan.....	50
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	50
5.3 Saran.....	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Ringkasan Perbedaan dan Persamaan Dengan Penelitian terdahulu.....	7
Tabel 2.2 Simbol Bagan Alir <i>Flowchart</i>	22

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Flowchart Penjualan, Sujarweni (2015).	26
Gambar 2.2 Rerangka Berpikir.....	28
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Indonusa Filament.....	32
Gambar 4.4 Flowchart Siklus Penjualan kredit PT Indonusa Filament.....	36
Gambar 4.6 Usulan Perbaikan dengan Flowchart Siklus Penjualan Kredit.....	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kontrak Penjualan

Lampiran 2. *Invoice*

Lampiran 3. Surat Jalan

Lampiran 4. Konfirmasi Pengiriman

ABSTRAK

Latar belakang dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pengendalian internal pada siklus penjualan yang diterapkan sudah berjalan dengan baik. Objek penelitian penulis adalah PT Indonusa Filament yang memproduksi benang dengan kualitas *Low/ high Tenacity*. Sebuah perusahaan membutuhkan suatu sistem yang mengatur segala sesuatu yang terjadi dalam perusahaan, salah satunya adalah sistem penjualan. Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting pada suatu perusahaan, karena dengan adanya sistem penjualan yang baik mampu menghasilkan pendapatan yang akan sangat bermanfaat bagi perusahaan khususnya untuk mempertahankan kelangsungan usaha dimasa yang akan datang. Agar segala kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lancar, maka dibutuhkan suatu sistem pengendalian internal yang baik di dalamnya.

Pengendalian internal sangat berguna untuk menjaga kekayaan perusahaan dari segala bentuk penyimpangan yang mungkin terjadi. Hal dapat digunakan untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu organisasi. Hasilnya terdapat kekurangan dalam siklus penjualan kredit yang dilakukan oleh bagian *accounting*, dimana bagian *accounting* tidak melakukan pertimbangan kredit dan tidak mengirim langsung *invoice* ke pelanggan.

Kata kunci: Penjualan, Pengendalian Internal, Penjualan Kredit

ABSTRACT

The background of this study was to determine whether internal controls are implemented in the sales cycle has been going well. The author's object of the study is PT Indonusa Filament that produces low / high tenacity quality of yarns. A company needs a system that organizes everything that happens in the company, one of them is called the sales system. Sales are very important activity in a company, because with a good sales system, it is capable of generating revenues that will be very useful for the companies especially to maintain the business continuity in the future. In order to make all the operational activities of the company can run smoothly, then it is required a good internal control system in it.

Internal control is very useful to keep the company's assets from any irregularities that may be occurred. It can be used to direct, monitor and measure the resources of an organization. The result, there is a lack of credit in the sales cycle performed by the accounting department, where the department doesn't do the credit consideration and not send the invoice directly to customers.

Keywords: *Sales, Internal Control, Credit Sales*