

**ANALISIS DAN EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
SISTEM PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR STUDI KASUS
PADA CV JAYA BESAR**



**OLEH:
FRANKY HANJAYA
3203015038**

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

**ANALISIS DAN EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
SISTEM PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR STUDI KASUS
PADA CV JAYA BESAR**

SKRIPSI

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

**OLEH:
FRANKY HANJAYA
3203015038**

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

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**ANALISIS DAN EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
SISTEM PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
MANUFAKTUR STUDI KASUS
PADA CV JAYA BESAR**

**OLEH:
FRANKY HANJAYA
3203015038**

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing I,



(Drs. Simon Hariyanto, M.Ak., QIA)
NIK. 321.97.0296
Tanggal: 20 Juni 2019

Dosen Pembimbing II,



(Lukas Surjaatmadja, S.Ak., MA)
NIK. 321.18.1020
Tanggal: 20 Juni 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Franky Hanjaya NRP 3203015038
Telah diuji pada tanggal 4 Juli 2019 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji


Ketua Tim Penguji:



Dr. Teodora Winda Mulia, Ak., CA., CPA
NIK. 321.99.0377

Mengetahui:




Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA., CPA
NIK. 321.99.0370

Ketua Jurusan,



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

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH PERSETUJUAN
PUBLIKASI ILMIAH**

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

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Franky Hanjaya

NRP : 3203015038

Judul Skripsi : Analisis dan Evaluasi Pengendalian Internal Sistem
Penjualan Pada Perusahaan Manufaktur Studi Kasus Pada
CV Jaya Besar

Menyatakan bahwa 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, 20 Juni 2019

Yang menyatakan



Franky Hanjaya

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yesus Kristus karena kebaikan dan berkat karuniaNya, peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir dengan tepat waktu dengan baik. Laporan tugas akhir yang berjudul “Analisis dan Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Penjualan Pada PerusahaanManufaktur Studi Kasus Pada CV Jaya Besar”. Penelitian ini dibuat untuk memenuhi syarat kelulusan dan memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Widya Mandala Surabaya. Proses pengerjaan skripsi ini, banyak sekali pelajaran baik moral maupun teori yang didapat oleh peneliti. Peneliti juga berterima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala.
2. Ibu S, Patricia Febrina Dwijayanti, SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Bapak Drs. Simon Hariyanto,M.Ak.,QIA selaku dosen pembimbing satu yang telah meluangkan waktu, maupun pikiran untuk membimbing dengan sabar sehingga penulis dapat selesai tepat waktu.
4. Bapak Lukas Surjaatmadja,S.,Ak.,MA selaku dosen pembimbing dua yang telah meluangkan waktu, tenaga, maupun pikiran untuk membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan baik dan tepat waktu.
5. Kepada Saudara saya yang telah membantu saya membayar kuliah serta memberikan sugu bulanan tanpa beliau saya tidak dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Kedua Kakak saya yang terus mendukung saya dalam masa kuliah ini sehingga dapat menyelesaikan skripsi
7. Bapak Hendri Gunawan selaku pemilik perusahaan CV Jaya Besar yang telah mengijinkan penulis melakukan dokumentasi atas data yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.

8. Kepada sahabat saya Natasha Eunike yang telah membantu dan membimbing belajar disaat suka maupun duka yang penuh rintangan dari semester satu hingga selesai saat ini
9. Kepada grub tarung seperti Felix Widya, Willson Kurniawan, Billy Gundara, Calvinisa, Yongky, Aldi, saya telah menghibur saya saat pengerjaan skripsi ini.
10. Kepada teman PPK saya Yan Michellyn, Irinetta Purnamasari, Yessi Novita, serta Nathania Octaviana yang telah berjuang bersama-sama duka maupun suka.
11. Kepada teman rohani saya Cecilia Ivana, Cynthia Carissa, Kevin Jonathan, dan Yansen Simhanandi yang telah menghibur dan mendoakan terus sehingga selesai laporan skripsi ini.
12. Seluruh teman-teman SMA saya Anita Utomo, Raynanda Putra Jatmiko, Valentino Aditya, Hans Wijaya, Yuwono Prawibowo, yang terus menemani, mendukung, serta menghibur saya selama penulisan skripsi.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun karena sangat diperlukan untuk menyempurnakan skripsi ini. Diharapkan skripsi ini dapat berguna bagi pembaca maupun penelitian selanjutnya. Tuhan Yesus Memberkati.

Surabaya, 17 Juni 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
ABSTRAK	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	7
2.2 Penelitian Terdahulu	18
2.3 Rerangka Konseptual	20
BAB 3 METODE PENELITIAN	
3.1 Desain Penelitian.....	23
3.2 Konsep Operasional	23
3.3 Jenis dan Sumber Data	25
3.4 Alat dan Metode Pengumpulan Data	25
3.5 Analisis Data	26
BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	27
4.2 Deskripsi Data	28
4.3 Analisis dan Pembahasan.....	38
BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN	
4.1 Simpulan.....	55
5.2 Keterbatasan	57
5.3 Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Simbol <i>Input/Output</i>	15
Tabel 2.2 Simbol Proses.....	16
Tabel 2.3 Simbol <i>Storage</i>	17
Tabel 2.4 Simbol Arus dan Lain-lain.....	17
Tabel 2.5 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang.....	19
Tabel 4.1 Evaluasi Pengendalian Internal.....	38

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Rerangka Konseptual	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi atas Sistem Penjualan CV Jaya Besar	28
Gambar 4.2 Faktur Penjualan.....	30
Gambar 4.3 Surat Jalan	31
Gambar 4.4 Prosedur Penjualan Tunai	32
Gambar 4.5 Prosedur Penjualan Kredit.....	33
Gambar 4.6 Prosedur Penagihan dan Penerimaan Kas	36
Gambar 4.7 Usulan <i>Sales Order</i>	42
Gambar 4.8 Usulan Faktur Penjualan	43
Gambar 4.9 Usulan Surat Jalan.....	44
Gambar 4.10 Usulan Nota Penjualan	45
Gambar 4.11 Usulan Laporan Penerimaan Kas	46
Gambar 4.12 Usulan Struktur Organisasi	48
Gambar 4.13 Evaluasi Prosedur Penjualan Tunai.....	49
Gambar 4.14 Evaluasi Prosedur Penjualan Kredit.....	51
Gambar 4.15 Evaluasi Prosedur Penagihan dan Penerimaan Kas	53

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

ABSTRAK

Sebuah usaha agar memberikan laba yang maksimal tentunya memerlukan sebuah sistem yang dapat mengatur dan mengelolah. Sistem yang baik akan dapat dikatakan berhasil apabila terdapat pengendalian internal yang berjalan pada sistem tersebut. Pengendalian internal merupakan suatu hal yang penting bagi perusahaan, namun sayangnya masih banyak perusahaan yang kurang menganggap pengendalian internal hal yang penting. Seperti contoh objek penelitian ini yang tidak memiliki pengendalian internal yang baik yaitu CV Jaya Besar, sebuah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur dengan memproduksi tandon air. Sistem penjualan yang dilakukan perusahaan terdapat dua macam yaitu penjualan tunai dan kredit. Adapun permasalahan yang terjadi didalam perusahaan ini yaitu perusahaan tidak memiliki dokumen *Sales Order*, Surat Jalan dalam perusahaan tidak selalu disertakan dalam pengiriman, serta tidak adanya batas kredit pelanggan. Kelemahan lainnya adalah perusahaan belum melakukan pemisahan tugas dengan baik. Sehingga tujuan penelitian ini adalah melakukan perbaikan dan memberi solusi terhadap permasalahan yang terjadi dalam perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan.

Data yang digunakan pada penelitian ini didapat dari hasil wawancara kepada bagian penjualan dan manajer, kemudian observasi, dan dokumentasi. Analisis data pada penelitian ini dimulai dari proses penjualan tunai dan kredit, evaluasi pengendalian internal. Hasil dari penelitian ini adalah evaluasi terhadap pengendalian internal perusahaan yang diharapkan dapat memberikan solusi agar perusahaan dapat memperbaiki sistem penjualan perusahaan serta pengendalian internal khususnya aktivitas pengendalian sehingga dapat mengatasi permasalahan yang telah disebutkan.

Kata kunci : Sistem penjualan, Pengendalian internal, Aktivitas Pengendalian, Evaluasi Pengendalian Internal.

ABSTRACT

An effort to provide maximum profit certainly requires a system that can organize and manage. A good system can be said to be successful if there is internal control running on the system. Internal control is important for the company, but there are still many companies that do not consider internal control as an important thing. As an example of this research object that does not have good internal control, namely CV Jaya Besar, A company engaged in manufacturing by producing reservoir air. The company's sales system is two kinds, they are sales and credit. Regarding the problems that occur within this company, the company does not have a Sales Order document, the Delivery Order in the company is not always included in the shipment, and also does not include the customer's credit limit. Another disadvantage is that the company has not done the duties separation properly. So, the purpose of this study is to make improvements and provide solutions to problems that occur in the company to improve the efficiency and efficiency of the company.

The data used in this study were obtained from the results of interviews with the sales and manager, then do the observation, and documentation. Data analysis in this study starts from the process of selling cash and credit, internal control evaluation. The results of this study are evaluations of the company's internal controls that are expected to provide solutions so that the company can improve their sales system and internal control, especially activities control, so that it can overcome the problems mentioned.

Keywords : System Sales, Internal Control, Activities Internal Control, Evaluation Internal Control.