

**ANALISIS DAN PERANCANGAN POS (PROSEDUR  
OPERASIONAL STANDAR) SIKLUS PENJUALAN  
DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
PENGENDALIAN INTERNAL  
PERUSAHAAN DAGANG  
(STUDI KASUS PADA CV TAB SUKSES MAKMUR)**



OLEH:  
ELLY RENATA  
3203015115

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

**ANALISIS DAN PERANCANGAN POS (PROSEDUR  
OPERASIONAL STANDAR) SIKLUS PENJUALAN  
DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
PENGENDALIAN INTERNAL  
PERUSAHAAN DAGANG  
(STUDI KASUS PADA CV TAB SUKSES MAKMUR)**

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

**OLEH:**  
**ELLY RENATA**  
3203015115

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

# HALAMAN PERSETUJUAN

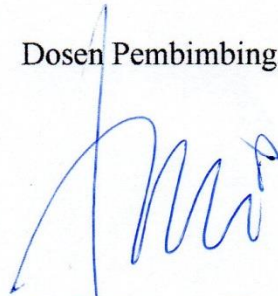
SKRIPSI

ANALISIS DAN PERANCANGAN POS (PROSEDUR  
OPERASIONAL STANDAR) SIKLUS PENJUALAN  
DALAM RANGKA MENINGKATKAN  
PENGENDALIAN INTERNAL  
PERUSAHAAN DAGANG  
(STUDI KASUS PADA CV TAB SUKSES MAKMUR)

OLEH:  
ELLY RENATA  
3203015115

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik  
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing,



(Tineke Wehartaty, SE., MM)  
Tanggal: 08 Januari 2019

## HALAMAN PENGESAHAN

**Skripsi yang ditulis oleh: Elly Renata NRP 3203015115**

Telah diuji pada tanggal 25 Januari 2019 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si. Ak.  
NIK. 321.01.0535

Mengetahui:



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

Ketua Jurusan,



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

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN  
PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

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

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Elly Renata

NRP : 3203015115

Judul Skripsi : Analisis dan Perancangan POS (Prosedur Operasional Standar) Siklus Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Internal Perusahaan Dagang (Studi Kasus pada CV TAB Sukses Makmur).

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, 08 Januari 2019

Yang menyatakan



(Elly Renata)

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi Strata-1 dan memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Penyusunan skripsi ini dapat selesai dengan baik dan tepat waktu tidak terlepas dari doa, bimbingan, dan bantuan dari beberapa pihak. Maka dari itu, penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu S. Patricia Febrina D., SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Bapak Dr. Hendra Wijaya, SE., MM. selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Ibu Tineke Wehartaty, SE., MM. selaku dosen pembimbing yang senantiasa dengan sabar memberikan bimbingan, saran, masukan, dan motivasi dengan meluangkan waktu dan tenaga selama proses penyusunan skripsi ini.
5. CV TAB Sukses Makmur yang telah bersedia menjadi objek penelitian studi kasus dalam penyusunan skripsi ini.
6. Ibu Medyana Marliany selaku pemilik, Bapak Andy Setyadi selaku Manajer, serta seluruh karyawan yang dengan tangan terbuka membantu penulis dalam memberikan informasi dan data yang mendukung selama proses penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan staf karyawan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah memberikan bantuan dan ilmu selama masa studi penulis dan penyusunan skripsi.
8. Kedua orang tua, nenek, kakak, adik, dan yang terkasih Henry Setiawan, serta seluruh keluarga besar yang telah memberikan semangat, dukungan dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

9. Semua teman-teman anak bimbingan Ibu Tineke dan teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan semangat, saran, dan *sharing* yang mendukung dalam penyelesaian skripsi.
10. Seluruh sahabat Cynthia Agustinaruspita, Fanny Goenawan, dan Cornelia Handa yang telah memberikan bantuan, semangat, dukungan, dan doa dalam penyelesaian skripsi.
11. Keluarga besar Lembaga Pers Mahasiswa Fakultas Bisnis (LPM FB) yang telah memberikan bantuan, semangat, dukungan, dan doa dalam penyelesaian skripsi.
12. Seluruh pihak yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung yang memberikan doa, saran, dukungan, dan motivasi kepada penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata, penulis juga menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Maka dari itu, penulis dengan terbuka menerima kritik, saran, dan masukan yang bersifat membangun demi perbaikan skripsi ini. Penulis juga mengharapkan bahwa skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan wawasan bagi pembaca.

Surabaya, 08 Januari 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
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
<i>ABSTRACT</i> .....	xii
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Ruang Lingkup Penelitian .....	5
1.5. Manfaat Penelitian .....	5
1.6. Sistematika Penulisan Skripsi .....	6
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Landasan Teori .....	8
2.2. Penelitian Terdahulu .....	24
2.3. Rerangka Konseptual .....	27
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Desain Penelitian .....	28
3.2. Konsep Operasional .....	28
3.3. Jenis dan Sumber Data .....	29
3.4. Alat dan Metode Pengumpulan Data .....	30
3.5. Analisis Data .....	31
<b>BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan .....	33
4.2. Deskripsi Data .....	35
4.3. Analisis Data dan Pembahasan .....	56
<b>BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN</b>	
5.1. Simpulan .....	76
5.2. Keterbatasan .....	77
5.3. Saran .....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Simbol-simbol Bagan Alir .....	17
Tabel 2.2. Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	26

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Siklus Penjualan Kredit .....	15
Gambar 2.2. Contoh <i>Header</i> Penyajian POS .....	23
Gambar 2.3. Rerangka Konseptual .....	27
Gambar 4.1. Struktur Organisasi .....	35
Gambar 4.2. Prosedur Penerimaan Pesanan .....	42
Gambar 4.3. Prosedur Pengiriman Barang .....	44
Gambar 4.4. Prosedur Penagihan (Tukar Tanda Terima) .....	46
Gambar 4.5. Prosedur Penerimaan Kas .....	48
Gambar 4.6. <i>List</i> Kebutuhan Pelanggan .....	49
Gambar 4.7. Pesanan <i>Outlet</i> (PO) .....	50
Gambar 4.8. Surat Jalan .....	51
Gambar 4.9. <i>Invoice</i> Penjualan .....	52
Gambar 4.10. Faktur Pajak .....	53
Gambar 4.11. Kwitansi .....	54
Gambar 4.12. Slip Setoran .....	55
Gambar 4.13. Usulan Dokumen Catatan Kebutuhan Pelanggan .....	59
Gambar 4.14. Usulan Perbaikan Dokumen <i>List</i> Kebutuhan Pelanggan .....	61
Gambar 4.15. Usulan Dokumen <i>Sales Order</i> .....	62
Gambar 4.16. Usulan Perbaikan Dokumen Surat Jalan .....	63
Gambar 4.17. Usulan Perbaikan Dokumen <i>Invoice</i> Penjualan .....	64
Gambar 4.18. Usulan Perbaikan Dokumen Kwitansi .....	65
Gambar 4.19. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Penerimaan Pesanan .....	67
Gambar 4.20. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Pengiriman Barang .....	69
Gambar 4.21. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Penagihan (Tukar Tanda Terima) ..	71
Gambar 4.22. <i>Flowchart</i> Usulan Prosedur Penerimaan Kas .....	73

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. POS Prosedur Penerimaan Pesanan
- Lampiran 2. POS Prosedur Pengiriman Barang
- Lampiran 3. POS Prosedur Penagihan (Tukar Tanda Terima)
- Lampiran 4. POS Prosedur Penerimaan Kas
- Lampiran 5. Daftar Pertanyaan

## ABSTRAK

Objek dalam penelitian ini yaitu perusahaan dagang yang bergerak di bidang alat tulis kantor bernama CV TAB Sukses Makmur. Siklus penjualan merupakan suatu kajian yang penting dalam aktivitas bisnis karena berperan sebagai sumber pendapatan bagi sebuah organisasi bisnis. Informasi dan pengendalian internal yang memadai merupakan hal yang penting agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Perusahaan ini memiliki beberapa permasalahan terkait dengan siklus penjualannya, yaitu tidak adanya pengecekan kembali atas barang yang dikirim, tidak adanya otorisasi dari pihak yang berkepentingan, serta dokumen dan pengarsipan yang kurang memadai. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi aktivitas pengendalian, prosedur dan dokumen terkait siklus penjualan, serta memberikan usulan baru dengan Prosedur Operasional Standar (POS) sebagai pendukung dalam meningkatkan pengendalian internal yang memadai serta aktivitas kerja yang lebih terstruktur, konsisten, dan efisien.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode studi kasus. Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tahapan analisis data dalam penelitian ini yaitu menganalisis dan mengevaluasi aktivitas pengendalian, dokumen terkait, prosedur-prosedur, dan deskripsi kerja, serta memberikan usulan solusi untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada perusahaan. Hasil dari penelitian ini adalah memberikan desain perbaikan dokumen yang digunakan, desain dokumen baru, usulan perbaikan prosedur terkait dengan siklus penjualan pada CV TAB Sukses Makmur untuk meningkatkan pengendalian internal perusahaan. Selain itu, dalam mendukung pengendalian internal yang memadai pada perusahaan penelitian ini juga menghasilkan rancangan POS untuk prosedur-prosedur terkait siklus penjualan guna menciptakan aktivitas kerja yang terstruktur, sistematis, efektif, efisien, dan konsisten dalam kegiatan operasional CV TAB Sukses Makmur.

**Kata Kunci:** *Siklus Penjualan, Pengendalian Internal, Perusahaan Dagang, dan Prosedur Operasional Standar (POS)*

**ABSTRACT**

**ANALYSIS AND SOP DESIGN (STANDARD OPERATING  
PROCEDURE) SALES CYCLE IN INCREASING INTERNAL CONTROL  
SALES COMPANY  
(CASE STUDY AT CV TAB SUKSES MAKMUR)**

Object of this research is sales company which engaged on office stationery named CV TAB Sukses Makmur. The sales cycle is an important study in business activities because it acts as a source of income for a business organization. Information and adequate internal control are important so that the company's operations can run well. This company has several problems related to the sales cycle, namely the absence of re-checking of goods sent, the absence of authorization from interested parties, and inadequate documents and filing. Therefore, this study aims to evaluate control activities, procedures and documents related to the sales cycle, and provide new proposals with Standard Operating Procedures (SOP) as a supporter in improving adequate internal control and more structured, consistent and efficient work activities.

This research is a descriptive study with a case study method. The type of data in this study is qualitative data obtained through interviews, observation, and documentation. The stages of data analysis in this study are analyzing and evaluating control activities, related documents, procedures, and job descriptions, as well as proposing solutions to overcome problems that occur in the company. The results of this study are to provide the design of document repairs used, design of new documents, proposed improvement procedures related to the sales cycle in CV TAB Sukses Makmur to improve the company's internal control. In addition, in supporting adequate internal control in the company this research also produces SOP designs for procedures related to the sales cycle to create structured, systematic, effective, efficient and consistent work activities in CV TAB Sukses Makmur's operational activities.

**Keywords:** *Sales Cycle, Internal Control, Trading Company, and Standard Operating Procedure (SOP)*