

SKRIPSI

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN & PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN
INTERNAL PADA BAGIAN PENJUALAN & PIUTANG PT BATU RUSA**

(Study kasus pada PT. BATU RUSA Semarang)

Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar

Sarjana Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Katolik Soegijapranata

Semarang



Disusun oleh :

Adeline Susanto

07.60.0041

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

JURUSAN AKUNTANSI

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2012

Telah diterima dan disahkan oleh panitia penguji pada :

Kamis, 19 Juli 2012 skripsi dengan judul :

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN & PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN
INTERNAL PADA BAGIAN PENJUALAN & PIUTANG**

PT. BATU RUSA

(Studi Kasus pada PT BATU RUSA SEMARANG)

Disusun oleh :

Adeline Susanto

07.60.0041

Tim Penguji

Dr.Oct.Digdo H, SE.,M.Si.,Akt Stefani L.I,SE.,MM.,Akt Theresia D.H, SE.,Msi.,Akt

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata

(Prof. Dr. Andreas Lako)

Skripsi

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN & PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN
INTERNAL PADA BAGIAN PENJUALAN & PIUTANG**

PT. BATU RUSA

(Studi Kasus pada PT BATU RUSA SEMARANG)



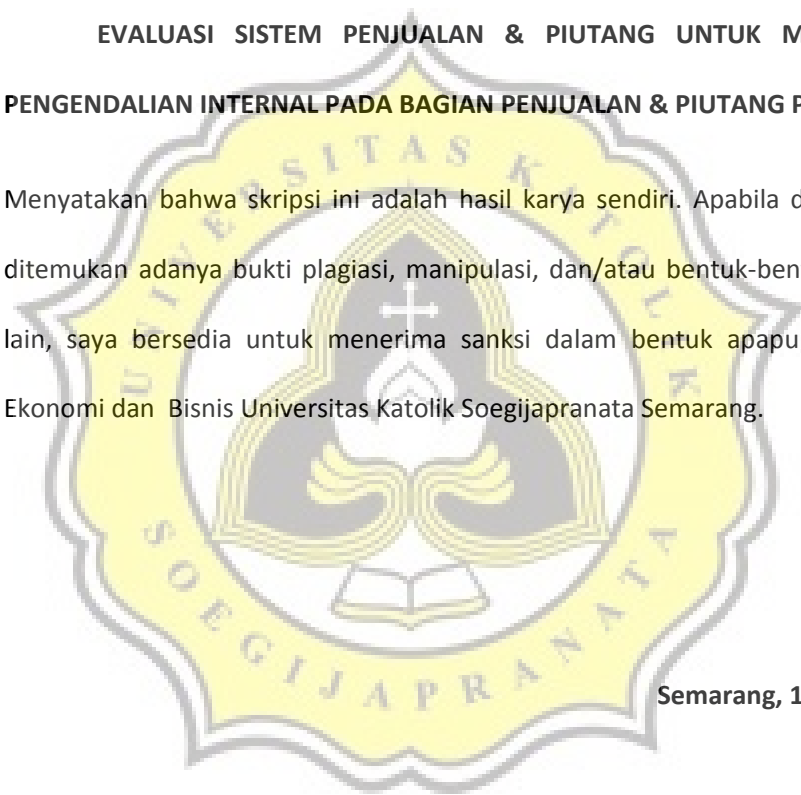
Theresia Dwi Hastuti, SE., M.Si., Akt.

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

EVALUASI SISTEM PENJUALAN & PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA BAGIAN PENJUALAN & PIUTANG PT. BATU RUSA

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi, dan/atau bentuk-bentuk kecurangan lain, saya bersedia untuk menerima sanksi dalam bentuk apapun dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.



Semarang, 10 Agustus 2012

Adeline Susanto

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“ Percayalah kepada Tuhan dengan segenap hatimu,
Janganlah bersandar pada pengertianmu sendiri.
Janganlah engkau menganggap dirimu sendiri bijak,
Takutlah akan Tuhan dan jauhilah kejahatan.**

(Amsal 3:5-7)

**Mintalah maka akan diberikan kepadamu,
Carilah maka kamu akan mendapat,
Ketuklah maka pintu akan dibukakan bagimu.
Karena setiap orang yang meminta menerima,
dan setiap orang yang mencari mendapat,
dan setiap orang yang mengetuk baginya pintu akan dibukakan.**

(Matius 7:7-8)

” I can fly high, i believe that.

I'll spread my wings & fly up higher than anyone before.

I believing in my self, & don't give up on my dreams ang future”

Kupersembahkan karya ini untuk :

Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria atas karunia-Nya

Keluargaku yang selalu mendukungku.

Keluarga besar PT Batu Rusa

Kata Pengantar

Puji Syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria yang telah memberikan cinta, kasih dan anugerah-Nya sehingga skripsi ini bisa selesai.

Penulis sangat bersyukur atas terselesaikannya skripsi dengan judul “Evaluasi Sistem Penjualan & Piutang Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Bagian Penjualan & Piutang PT BATU RUSA”. Penulis sangat menyadari bahwa hasil ini tidak akan dapat diraih tanpa motivasi dan semangat dari berbagai pihak. Sebelumnya penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan yang dilakukan penulis, baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Melalui tulisan sederhana ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Andreas Lako selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Ibu Theresia Dwi Hastuti, SE., M.Si., Akt selaku Dosen Pembimbing yang selalu bersedia meluangkan waktunya untuk berdiskusi dan membimbing saya.
3. Bapak Dr. Oct. Digdo Hartomo, SE., M.Si., Akt selaku Dosen Penguji I yang banyak memberikan saran dan bimbingan serta masukan pada Penulis dalam pembuatan skripsi.
4. Ibu Stefani Liliy Indarto, SE., MM., Akt selaku Dosen Penguji II yang banyak memberikan saran dan bimbingan serta masukan pada Penulis dalam pembuatan skripsi.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah memberikan bimbingan dan bekal ilmu pengetahuan dalam menempuh studi maupun membantu dalam proses belajar mengajar dengan memberikan pendidikan-pendidikan yang sangat berguna.

6. Keluargaku tercinta Handoko Siswanto, Ida Widuri, Hendro Sugianto, Wamawati, David Susanto, Andie Susanto, Novita Susanto, Laurencius Yuniarto dan semua saudara yang tidak bisa disebutkan satu – satu. Terima kasih atas segala doa, semangat dan motivasi sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
7. Bu Singgih, Pak Singgih, Pak Koes, dan semua keluarga besar PT BATU RUSA yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk melakukan observasi untuk penulisan skripsi.
8. Mbak Siswati yang selalu sabar menghadapi keluh kesah penulis ketika mengerjakan skripsi ini, dan selalu memberikan motivasi untuk menyelesaikan skripsi.
9. Sahabatku yang tidak bisa kusebutkan satu-satu terima kasih untuk persahabatan yang terjalin selama kuliah, semoga kita selalu langgeng.
10. Semua pihak yang namanya tidak dapat Penulis sebutkan disini yang turut membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.

Semoga apa yang telah tertuang dalam karya ini akan bermanfaat bagi pembaca dan terutama alamater Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Semarang, 10 Agustus 2012

Adeline Susanto

ABSTRAK

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang telah digariskan harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberi manfaat, dalam hal ini mampu meningkatkan efektivitas serta efisiensi operasi. Pengendalian tersebut juga bertujuan agar segala sesuatunya berjalan sesuai dengan seharusnya. Pengendalian yang dimaksud adalah pengendalian intern terhadap penjualan dan piutang usaha.

Penelitian dilakukan di PT BATU RUSA yang beralamat di Jalan Madukoro A-16 Semarang dengan menggunakan uji kualitatif terhadap kuesioner pengendalian penjualan dan piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja pada unsur-unsur pengendalian intern. Manfaat dilakukan penelitian ini diantaranya bisa mengetahui proses internal, sistem prosedur organisasi yang belum optimal sehingga bisa membantu organisasi untuk menentukan langkah apa yang harus diambil untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasi agar bisa sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

Kata Kunci : Evaluasi Penjualan dan Piutang, Efektivitas, dan Efisiensi.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO dan PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAKSI	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Perumusan Masalah	15
1.3 Tujuan Penelitian	15
1.4 Kerangka Pikir Penelitian	17
1.5 Sistematika Penulisan	19
BAB II LANDASAN TEORI	20
2.1 Audit	20
2.2 Sistem Pengendalian Intern	20
2.2.1 Pengendalian Umum	21
2.2.2 Pengendalian Aplikasi	27
2.3 Pengertian Piutang Usaha	30
2.4 Akuntansi Piutang usaha	30
2.5 Unsur Sistem Pengendalian Intern Untuk Transaksi Penjualan Kredit	31
2.6 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	34
2.7 Pengertian Penjualan Kredit dan Siklusnya	35

BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Objek Penelitian	36
3.2 Jenis Data Penelitian	36
3.3 Metode Pengumpulan Data	37
3.4 Desain Analisis Data	38
3.5 Alat Analisis Data	40
BAB IV. ANALISA DATA	48
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	82
5.1 Kesimpulan	82
5.2 Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tabel Kerjasama sales dengan konsumen	6
Tabel 1.2	Tabel Perbandingan penjualan dan retur Tahun 2011	8
Tabel 1.3	Tabel Umur piutang di Batu Rusa Tahun 2011	11
Tabel 1.4	Tabel Data konsumen yang gulung tikar	12
Tabel 1.5	Tabel Cash lapping yang terjadi	13
Tabel 3.1	Tabel Langkah analisis data untuk mengukur efektivitas dan efisiensi..	41
Tabel 4.1	Tabel Permasalahan pertama	48
Tabel 4.2	Tabel Permasalahan kedua	63
Tabel 4.3	Tabel Permasalahan ketiga	76

