

SKRIPSI

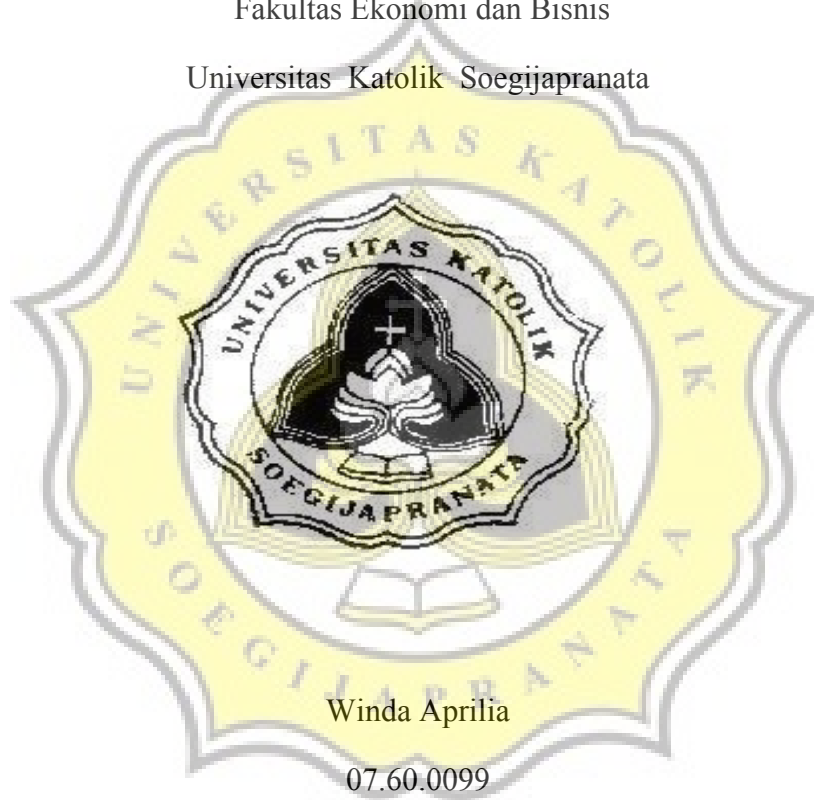
**“ PEMBENAHAN SIKLUS PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
DAN EFISIENSI”**

(Studi Kasus pada CV. Motor Putra Semarang)

Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Katolik Soegijapranata



Winda Aprilia

07.60.0099

JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2011

PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : “ **Pembenahan Siklus Penjualan untuk meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi**” (**Studi Kasus pada CV. Motor Putra Semarang**)

Disusun Oleh :

Nama : Winda Aprilia

NIM : 07.60.0099

Program : Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata

Telah disetujui dan diterima pada :



Semarang, 22 Agustus 2011

Pembimbing,

(Theresia Dwi Hastuti,SE., Msi.,Akt)

PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : “ **Pembenahan Siklus Penjualan untuk meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi**” (**Studi Kasus pada CV. Motor Putra Semarang**)

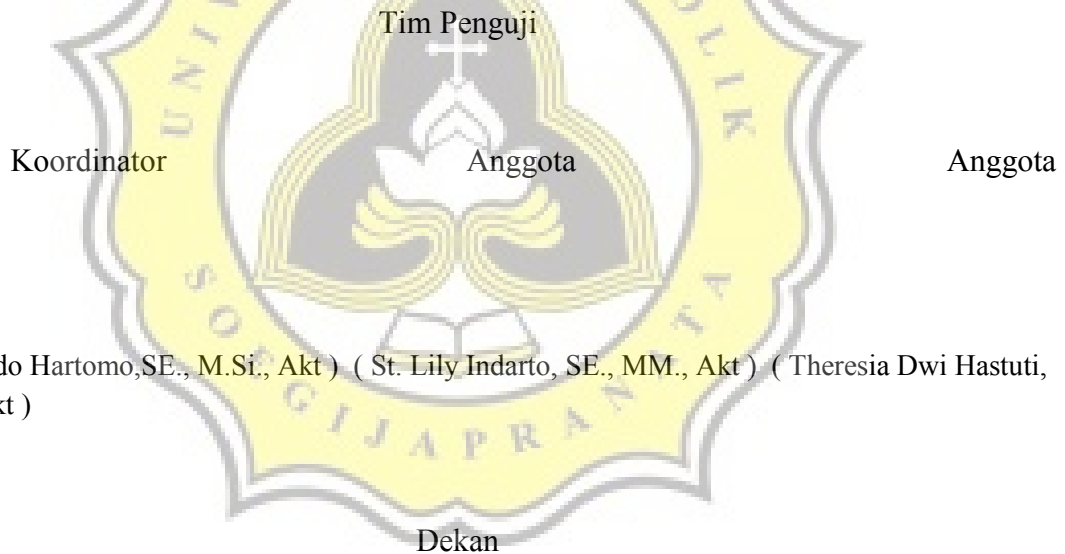
Disusun Oleh :

Nama : Winda Aprilia

NIM : 07.60.0099

Program : Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ekonomi Soegijapranata

Telah dipertahankan di hadapan penguji pada Selasa, 4 Oktober 2011



(DR.Oct.Digdo Hartomo,SE., M.Si., Akt) (St. Lily Indarto, SE., MM., Akt) (Theresia Dwi Hastuti, SE., M.Si., Akt)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata

(Prof.Dr.Andreas Lako)

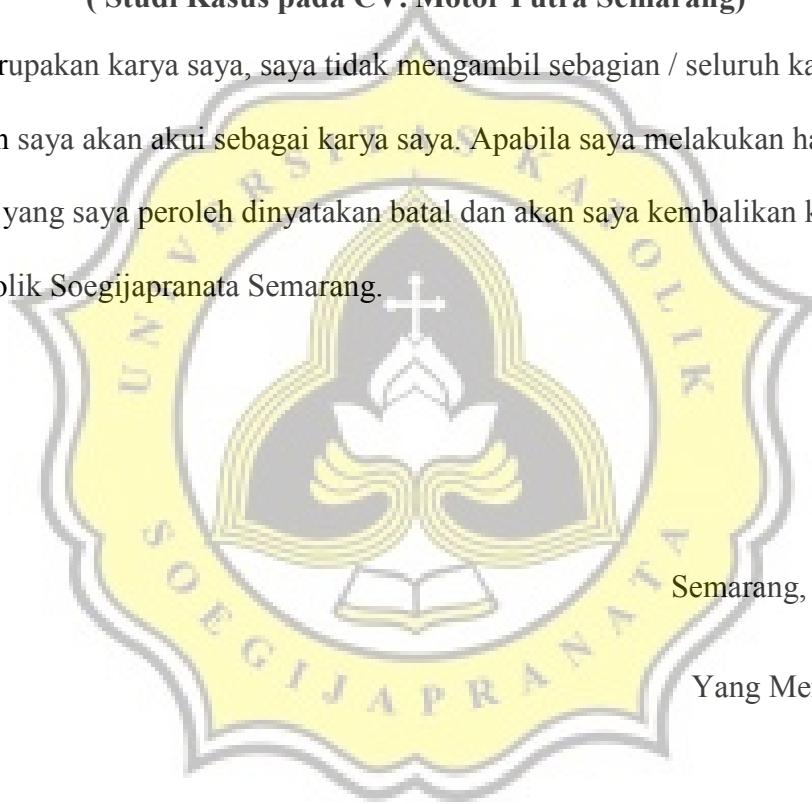
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya, yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul :

“ Pembinaan Siklus Penjualan untuk meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi”

(Studi Kasus pada CV. Motor Putra Semarang)

Benar-benar merupakan karya saya, saya tidak mengambil sebagian / seluruh karya orang lain yang seolah-olah saya akan akui sebagai karya saya. Apabila saya melakukan hal tersebut maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.



Semarang, 11 Oktober 2011

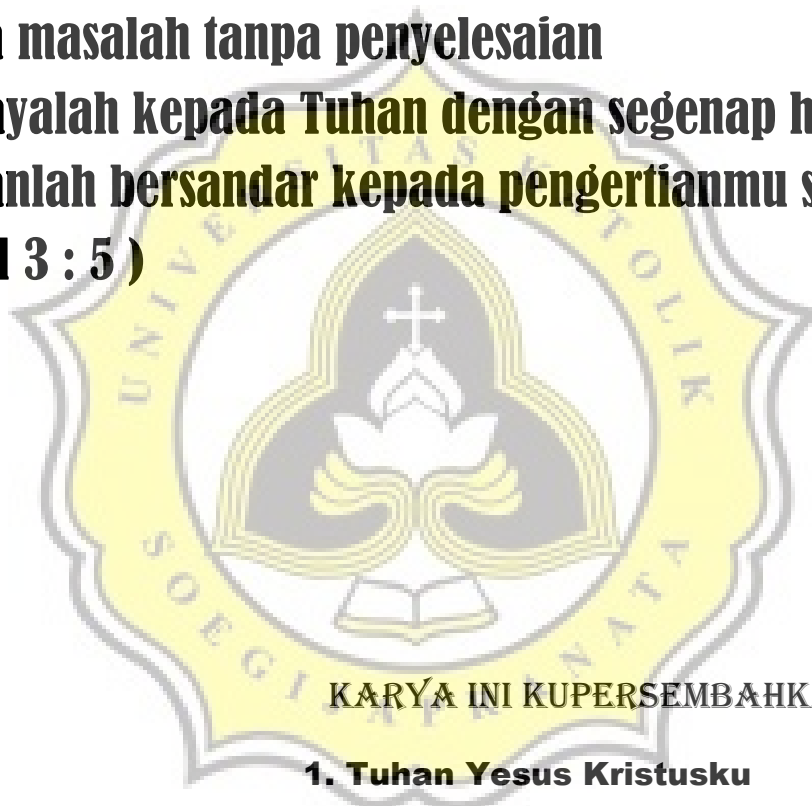
Yang Menyatakan

(Winda Aprilia)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

- ♣ **Kegagalan merupakan jalan menuju kesuksesan**
- ♣ **Ora et labora**
- ♣ **Tiada masalah tanpa penyelesaian**
- ♣ **Percayalah kepada Tuhan dengan segenap hatimu dan janganlah bersandar kepada pengertianmu sendiri (Amsal 3 : 5)**



KARYA INI KUPERSEMBAHKAN KEPADA :

- 1. Tuhan Yesus Kristusku**
- 2. Kedua Orang Tuaku dan ciciku tercinta**
- 3. Teman-teman yang terkasih**

KATA PENGANTAR

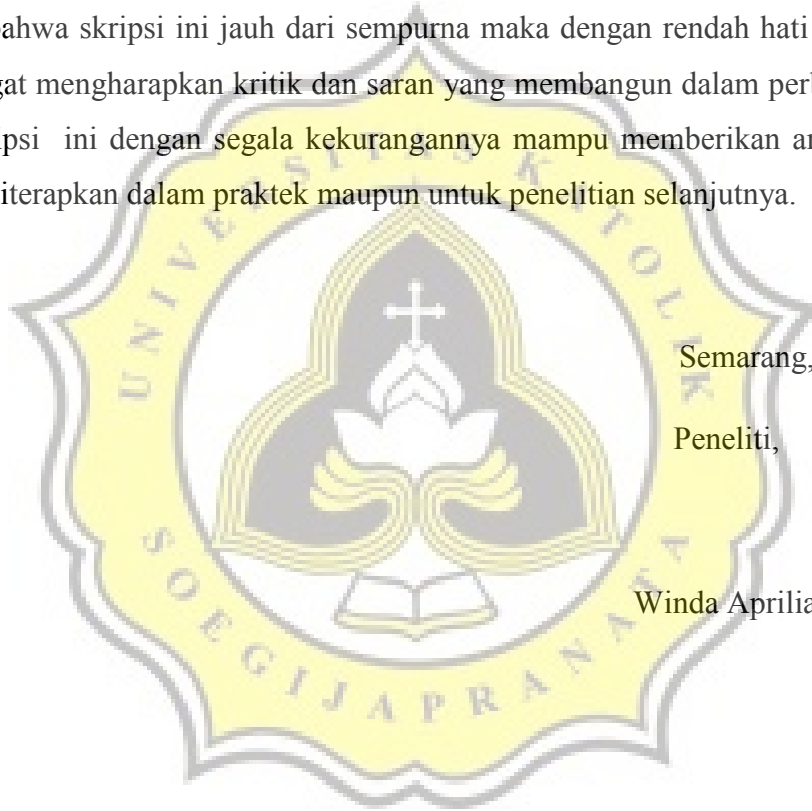
Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, peneliti ucapkan karena skripsi dengan judul : **“ Pembinaan Siklus Penjualan untuk meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi” (Studi Kasus pada CV. Motor Putra Semarang)** telah dapat peneliti selesaikan. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata. Topik ini dipilih karena untuk mengetahui Efektivitas dan Efisiensi siklus penjualan pada CV. Motor Putra Semarang.

Peneliti menyadari dalam keberhasilan penulisan skripsi ini telah banyak mendapatkan dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga semua kesulitan dapat teratasi. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang tulus dan sebenarnya kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus yang senantiasa menjagaku dan merencanakan hal yang indah bagiku.
2. Ibu Theresia Dwi Hastuti, SE., Msi., Akt, selaku Dosen pembimbing yang telah berkenan menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, saran dan petunjuk bagi peneliti didalam penyusunan skripsi ini sampai selesai.
3. Bapak DR.Oct. Digdo Hartomo, SE., Msi., Akt dan Ibu Stefani Lily Indarto, SE., Msi., Akt, selaku dosen penguji.
4. Seluruh Dosen Akuntansi Unika Soegijapranata Semarang yang senantiasa memberikan bimbingan kepada peneliti selama menempuh studi.
5. Perusahaan yang telah mengijik]nkan untuk dilakukannya Studi Kasus.
6. Papa, Mama, dan Ciciku tercinta yang selalu memberikan semangat dan mendoakan baik dukungan moral dan materiil selama peneliti menyelesaikan studi dan meyelesaikan skripsi ini.
7. Saudara-saudaraku yang selalu memberikan semangat dan mendoakan selama peneliti menyelesaikan studi dan menyelesaikan skripsi ini.

8. Teman-temanku Noya, Helen, We2, Dian, Anit yang sudah mensupport dan bersama-sama bekerja keras dalam skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan dalam menempuh studi akuntansi, yang sudah memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan Dan masukan dalam penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna maka dengan rendah hati dan lapang dada, peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dalam perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini dengan segala kekurangannya mampu memberikan arti sekecil apapun baik untuk diterapkan dalam praktek maupun untuk penelitian selanjutnya.



Semarang, 11 Oktober 2011

Peneliti,

Winda Aprilia

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah melakukan pembenahan siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada CV. Motor Putra Semarang. Populasi dalam penelitian ini adalah wakil direktur, karyawan bagian penjualan, salesman, bagian gudang, dan bagian persediaan. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Sumber data yang digunakan adalah data dokumenter dan wawancara personal.

Hasil menunjukkan bahwa didalam perusahaan terdapat masalah seperti penjualan fiktif, tidak ada pemisahan fungsi penjualan dan fungsi piutang, tidak ada standar dalam pemberian kredit, dan tidak ada perekapan yang dilakukan oleh bagian gudang.

Kata Kunci : Pembenahan, Siklus Penjualan, Efektivitas, Efisiensi.



DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan	ii
Halaman Pengesahan	iii
Pernyataan Keaslian Skripsi	iv
Halaman Persembahan	v
Abstraksi	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Lampiran	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Perumusan Masalah	9
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
1.4 Kerangka Pikir	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Audit	16
2.1.1 Pengertian Auditing	16
2.1.2 Jenis-jenis Audit	19

2.2 Audit Operasional	19
2.2.1 Pengertian Audit Operasional	20
2.3 Tinjauan Umum Audit Operasional	22
2.4 Perbedaan Antar Audit Keuangan dan Audit Operasional	23
2.5 Sebuah Model Program untuk Proses Audit Manajemen	25
2.6 Pengendalian	27
2.6.1 Pengendalian Sistem Informasi Akuntansi	27
2.6.2 Pengendalian Intern	28
2.6.3 Struktur Pengendalian Intern	31
2.6.4 Klasifikasi Pengendalian	36
2.7 Penjualan	38
2.7.1 Pengertian Penjualan	38
2.7.2 Tujuan Penjualan	40
2.7.3 Efektivitas Penjualan	41
BAB III METODE PENELITIAN	42
3.1 Objek dan Lokasi Penelitian	42
3.2 Personalia	47
3.2.1 Jumlah Karyawan	47
3.2.2 Jam Kerja Karyawan	47
3.3 Jenis dan Sumber Data	47
3.3.1 Jenis Data	47
3.3.2 Sumber Data	48
3.4 Desain Analisis Data	49

BAB IV HASIL DAN ANALISIS	58
4.1 Masalah Penjualan Fiktif yang dilakukan oleh salesman	59
4.2 Masalah Tidak ada pemisahan fungsi penjualan dan fungsi piutang	71
4.3 Masalah Tidak ada Standar dalam Pemberian Kredit	79
4.4 Masalah Tidak ada perekapan yang dilakukan oleh bagian gudang	87
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	92
5.1 Kesimpulan	92
5.2 Saran	93
Daftar Pustaka	
Lampiran	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Piutang Tak Tertagih dan Penjualan	6
Tabel 1.2 Contoh Tidak ada Standar dalam Pemberian Kredit	8
Tabel 2.1 Perbedaan antara Audit Keuangan dan Audit Operasional	23
Tabel 4.1 Analisis masalah Penjualan Fiktif yang dilakukan oleh Salesman	59
Tabel 4.2 Analisis Masalah Tidak ada Pemisahan Fungsi Penjualan dan Fungsi Piutang	71
Tabel 4.3 Analisis Masalah Tidak ada Standar dalam Pemberian Kredit	79
Tabel 4.4 Analisis Tidak ada Perekapian yang dilakukan oleh Bagian Gudang	87



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Skema Kerangka Teoritis

13



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran A Kuesioner
- Lampiran B Hasil Wawancara
- Lampiran C Penjualan Fiktif
- Lampiran D Rugi Laba
- Lampiran E Stock Barang
- Lampiran F Sisa Piutang
- Lampiran G Laporan Faktur Penjualan
- Lampiran H Piutang Tak Tertagih
- Lampiran I Peraturan Perusahaan
- Lampiran J Kriteria Penerimaan Karyawan
- Lampiran K Visi dan Misi
- Lampiran L Struktur Organisasi
- Lampiran M Tidak ada Otorisasi

