

SKRIPSI

**ANALISIS SISTEM PENJUALAN PT KENCANA LAJU MANDIRI
UNTUK MERANCANG SISTEM PENGENDALIAN YANG LEBIH
AKURAT**

(Study kasus pada PT. Kencana Laju Mandiri Semarang)



JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

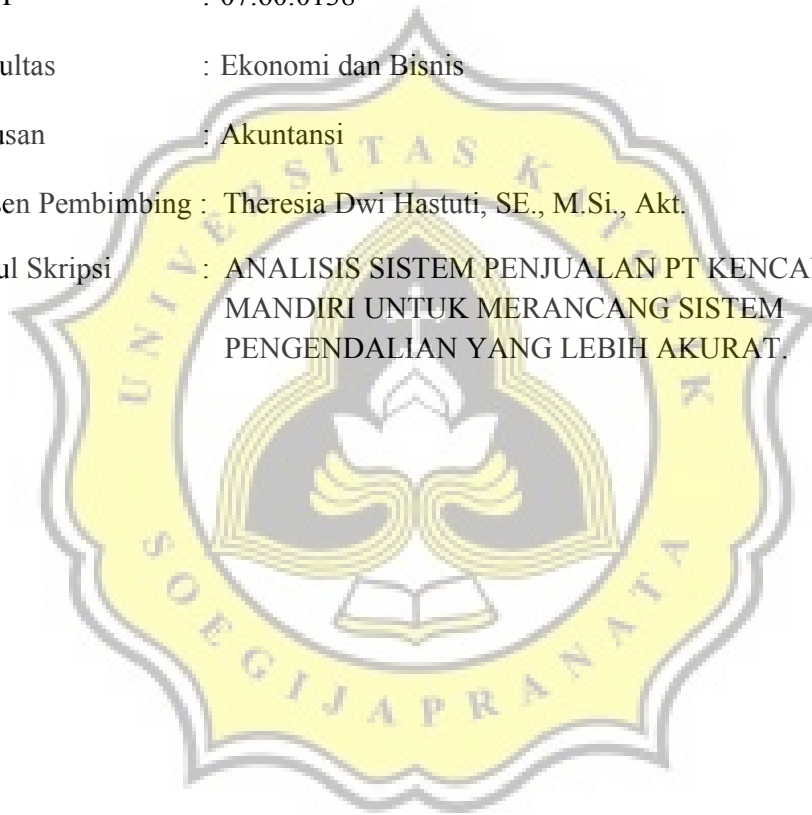
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2011

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Anita Wahyuni Limantara
NIM : 07.60.0138
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Akuntansi
Dosen Pembimbing : Theresia Dwi Hastuti, SE., M.Si., Akt.
Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENJUALAN PT KENCANA LAJU
MANDIRI UNTUK MERANCANG SISTEM
PENGENDALIAN YANG LEBIH AKURAT.



Disetujui di Semarang, 22 September 2011

Pembimbing,

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

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENJUALAN PT KENCANA LAJU
MANDIRI UNTUK MERANCANG SISTEM
PENGENDALIAN YANG LEBIH AKURAT.

Disusun Oleh :

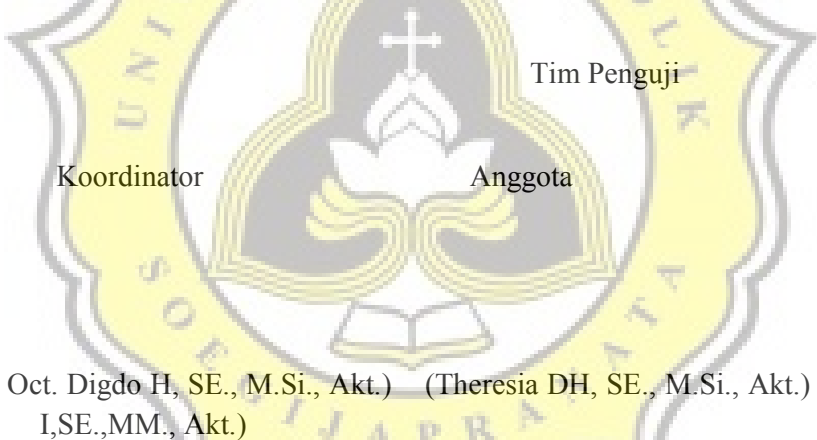
Nama : Anita Wahyuni Limantara

NIM : 07.60.0138

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata

Telah dipertahankan dihadapan Penguji pada tanggal 22 September 2011

The logo of Universitas Katolik Soegijapranata is a yellow shield-shaped emblem. It features a central white cross above a white lotus flower, which is positioned above an open book. The shield is surrounded by a yellow border containing the university's name in Indonesian: 'UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA'.

Tim Penguji

Koordinator Anggota Anggota

(Dr. Oct. Digdo H, SE., M.Si., Akt.) (Theresia DH, SE., M.Si., Akt.) (S. Lily I, SE., MM., Akt.)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata

(Prof. Dr. Andreas Lako)

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Anita Wahyuni Limantara

NIM : 07.60.0138

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata

Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENJUALAN PT KENCANA LAJU
MANDIRI UNTUK MERANCANG SISTEM YANG LEBIH
AKURAT.

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, apabila dikemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi dan atau pemalsuan data maupun kecurangan lain. Saya bersedia untuk menerima sanksi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Katolik Soegijapranata

Semarang, 22 September 2011

(Anita Wahyuni Limantara)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

- √ Tuhan maha mendengar dan melihat, Ia mendengar akan doamu dan melihat seberapa besar usahamu.
- √ Belajar Tanpa Berpikir itu Sia-sia, Berpikir Tanpa Belajar itu Berbahaya (Confusius).
- √ Bersikaplah Keras Pada Diri Sendiri dan Lunak Pada orang Lain (Confusius).
- √ Janganlah Khawatir Tiada Orang yang Mengetahui Dirimu, Tetapi Berusahalah Mempunyai Kecakapan yang Patut Diketahui (Confusius).
- √ Tiada Suatu Usaha yang Tanpa Hasil.

Persembahan :

Skripsi ini saya persembahkan kepada :

- * Huang Tian,
- * Alm Papa yang selalu menyertai aku dari jauh,
- * Mama, Cikdhe & keluarga besarku yang sangat mendukung,
- * Andre & Fam's atas dukungannya,
- * All my best friends,
- * All my prendz seperjuangan Akuntansi 2007.

You Are Motivation For Me, Thanks For Everyting

Love You Now & Forever

Kata Pengantar

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tian Yang Maha Kuasa karena limpahan berkah, kasih dan petunjuk-Nya, sehingga skripsi yang berjudul “Analisis Sistem Penjualan PT Kencana Laju Mandiri untuk Merancang Sistem Pengendalian yang Lebih Akurat” dapat terselesaikan. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Unika Soegijapranata. Topik ini dipilih karena kebutuhan akan audit internal selain dari audit keuangan pada perusahaan dalam meningkatkan kinerja dan kepercayaan masyarakat. Skripsi ini berhasil menemukan pengendalian-pengendalian yang lemah dalam perusahaan.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini tidak akan terwujud tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Karenanya, penulis menyampaikan rasa terimakasih tak terhingga kepada:

1. Prof. Dr. Andreas Lako, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata.
2. Ibu Yusni Warastuti, SE., MSi selaku Ketua Jurusan Akuntansi atas dorongan dan dukungannya kepada penulis agar cepat menyelesaikan studi.
3. Bunda Theresia Dwi Hastuti, SE., M.Si., Akt, selaku dosen pembimbing selama penulis menimba ilmu di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata yang selalu membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi.
4. Para dosen, staf tata usaha Fakultas Ekonomi yang telah banyak membantu selama penulis belajar di Fakultas Ekonomi.
5. Segenap pimpinan dan karyawan PT Kencana laju Mandiri yang telah bersedia menjadi objek penelitian penulis.
6. Guruku Confusius yang ajarannya menjadi pedoman hidup penulis dan segenap para ShenMing yang menjadi teladan bagi penulis.
7. Alm. Papa yang dari jauh selalu menyertai penulis, Mama yang selalu memberikan motivasi dan semangat bagi penulis, Cikdhe yang menjadi mama kedua bagi penulis serta seluruh keluarga besarku.
8. Js. Agung yang selalu memberikan nasehat dan petunjuk bagi penulis saat penulis mengalami permasalahan.

9. Rinta yang sudah membantu penulis dalam belajar ujian kompre, Esthi P Tyas dan Ci Lita yang sudah menjadi keluarga penulis dari pertama kuliah hingga lulus bersama hidup suka duka bersama.
10. Helen, Dian, Nora dan Anitya yang selalu menemani penulis dalam suka dan duka selama perkuliahan hingga penulisan skripsi.
11. Teman-teman Roma Girl Ci Lina, Mba Cintya dan Nawang yang selalu mengganggu penulis dalam menyelesaikan skripsi, Ci Vivi, , Ci Ani, Mba Rena dan Budhe yang telah menjadi teman selama penulis berada di Roma.
12. Teman-teman seperjuangan Tolita, Nani, Bernard, Dea Naomi, Mba Rani, Debora,
13. Oma, Tante Reni, Om Hadi, Om Sun, Tante Lin dan Kokoq yang sudah menjadi keluarga kedua bagi penulis selama penulis di Semarang.
14. Mr. Tomo di Bagian Biro Skripsi yang selalu memberikan arahan dan dukungan pada saya.
15. Pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan laporan, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis berharap semoga laporan sederhana ini bisa diambil manfaat bagi pembaca, khususnya bagi penulis dan umumnya bagi semua pihak yang akan mengadakan penelitian yang serupa di masa akan datang.

Semarang, 10 Oktober 2011

Anita Wahyuni Limantara

Penulis

Abstrak

Mengukur kinerja perusahaan dapat dilihat dari bagaimana perusahaan tersebut menerapkan system pengendalian intern dalam menjalankan aktivitasnya. Terutama dalam aktivitas penjualan sebagai salah satu aktivitas utama perusahaan. Aktivitas penjualan memerlukan system yang baik sehingga dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian yang baik juga harus disertai dengan ketaatan manajemen dalam melaksanakan pengendalian tersebut. Namun, seringkali pihak manajemen tidak melakukan tugasnya sesuai dengan kebijakan-kebijakan yang sudah dibuat perusahaan. Maka atas uraian di atas, penelitian ini ingin menganalisis system penjualan yang dilihat dari kekuatan dan kelemahan system pengendalian internnya dengan objek penelitian PT Kencana Laju Mandiri sebagai distributor sepeda motor merk Viar.

Penelitian ini menggunakan data penjualan PT Kencana Laju Mandiri tahun 2008-2010, dokumen-dokumen yang digunakan dalam aktivitas penjualan serta kebijakan-kebijakan perusahaan dengan alat diuji berupa kuesioner dan wawancara dengan karyawan dalam bagian penjualan. Hasil analisis kebijakan perusahaan dalam komponen system pengendalian intern yang di dalamnya terdapat pengendalian umum dan pengendalian aplikasi ditemukan bahwa terdapat beberapa pengendalian yang lemah dalam perusahaan. Perusahaan harus membuat rancangan system yang lebih baik agar kinerja manajemen meningkat sehingga tujuan perusahaan dalam aktivitas penjualan juga dapat tercapai.

Keywords: system pengendalian intern, aktivitas penjualan, rancangan system.

Daftar Isi

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan.....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Surat Pernyataan keaslian Skripsi.....	iv
Motto dan Persembahan.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Abstrak	viii
Daftar isi.....	xi
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar.....	xiii
BAB I Pendahuluan.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	11
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	11
1.4. Kerangka Pikir.....	13
1.5. Sistematika Penulisan.....	14
BAB II Landasan Teori.....	16
2.1. Auditing.....	16
2.2. Sistem Informasi Akuntansi.....	17
2.3. Sistem Pengendalian Intern.....	17
2.3.1. Pengendalian umum.....	18
2.3.2. Pengendalian Aplikasi.....	23
2.4. Peranan Formulir Dokumen Sistem Informasi Akuntansi	28
2.5. Unsur Sistem Pengendalian Intern untuk Transaksi Penjualan Kredit.....	30
2.6. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	33
2.7. Pengertian Penjualan Kredit dan Siklusnya.....	34
2.8. Bagan Alir.....	35
2.8.1. Bagan alir (<i>flowchart</i>).....	35

BAB III Metode Penelitian.....	37
3.1. Sejarah Umum Objek Penelitian	37
3.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	34
3.3. Produk.....	39
3.3.1. HArga Produk.....	40
3.4. Personalia.....	40
3.4.1. Jumlah Karyawan.....	40
3.4.2. Jam Kerja Karyawan.....	40
3.5. Alur Penerimaan dan Pengiriman Barang.....	40
3.6. Jenis dan sumber data.....	41
3.7. Gambaran kegiatan penjualan dan kebijakan.....	41
3.7.1. Gambaran Proses Pengiriman Barang	41
3.7.2. Gambaran Proses Penjualan <i>Cash</i>	42
3.7.3. Gambaran Proses Penjualan Kredit.....	42
3.8. Kebijakan-kebijakan dalam pengiriman barang.....	43
3.9. Dokumen yang Digunakan Perusahaan.....	43
3.10. Metode pengumpulan data.....	44
3.11. Alat Analisis Data.....	45
3.12. Desain dan Langkah-langkah Analisis Data.....	54
3.13. Analisis Terhadap Kuesioner.....	55
3.14. Analisis Observasi, Wawancara dan Pengumpulan Data.....	56
3.15. Perancangan Sistem.....	56
BAB IV Hasil dan Pembahasan.....	59
4.1. Hasil dan Analisis Sistem Pengendalian Intern (SPI).....	59
4.1.1 Permasalahan Tidak Ada Target Penjualan	59
4.1.2 Permasalahan Perangkapan <i>Job Description</i>	66
4.1.3 Permasalahan Damage On The Way	76
4.1.4 Permasalahan Jumlah Surat Jalan tidak Sesuai dan tidak Direkap.....	84
4.2. Perancangan Sistem.....	95
4.2.1. DFD.....	95

4.2.1.1.DFD untuk Proses Penjualan Secara Umum.....	95
4.2.1.2. DFD untuk Proses Penjualan Cash.....	95
4.2.1.3. DFD untuk Proses Penjualan Kredit.....	96
4.2.1.4. DFD untuk Proses Pengiriman Barang.....	96
4.2.2. Bagan Alir Sistem	97
4.2.2.1.Bagan Alir Sistem Penjualan Cash.....	97
4.2.2.2.Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit.....	99
4.2.2.3.Bagan Alir Sistem Pengiriman Barang.....	101
BAB V Kesimpulan dan Saran	103
5.1. Kesimpulan.....	103
5.2. Saran.....	105
Daftar	
Pustaka.....	108
Lampiran.....	110



Daftar Tabel

Tabel 1.1. Perbedaan PT. Kencana Laju Mandiri dan Dealer Eksklusif.....	4
Tabel 1.2. Frekuensi Produk Cacat Akibat Timbulnya <i>Damage On The Way</i>	8
Tabel 1.3. Frekuensi Timbulnya Permasalahan yang Terjadi Akibat <i>Misscommunication</i> Antara PT KLM dengan Sub Dealer.....	10



Daftar Gambar

Gambar 1.1. Gambar Salah Satu Sub Dealer PT KLM yang Menjual Motor Viar dan Motor KTM.....	10
Gambar 1.2. Kerangka Pikir.....	13
Gambar 3.1. Rangkaian unsur dalam suatu sistem.....	56

