

SKRIPSI

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL SIKLUS PENJUALAN
MELALUI AKTIVITAS DIRECT, ONLINE DAN CREDIT. (STUDI KASUS
DISTRIBUTOR TOKO LISTRIK PRIMA JAYA – SEMARANG)**



EKO PUTRI WAHYU PUJI ASTUTI

18.G2.0010

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2022

SKRIPSI

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL SIKLUS PENJUALAN
MELALUI AKTIVITAS DIRECT, ONLINE DAN CREDIT. (STUDI KASUS
DISTRIBUTOR TOKO LISTRIK PRIMA JAYA – SEMARANG)**

**Diajukan Dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi**



EKO PUTRI WAHYU PUJI ASTUTI

18.G2.0010

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2022

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Eko Putri Wahyu Puji Astuti

NIM : 18.G2.0010

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa Laporan Tugas Akhir dengan judul Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Melalui Aktivitas Direct, Online dan Credit. (Studi Kasus Distributor Toko Listrik Prima Jaya-Semarang) tersebut bebas plagiasi. Akan tetapi bila terbukti melakukan plagiasi maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 10 Maret 2022

Yang menyatakan,



Eko Putri Wahyu Puji Astuti

HALAMAN PENGESAHAN



Judul Tugas Akhir: : Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Melalui Aktivitas Direct, Online dan Credit. (Studi Kasus Distributor Toko Listrik Prima Jaya - Semarang)

Diajukan oleh : Eko Putri Wahyu Puji Astuti

NIM : 18.G2.0010

Tanggal disetujui : 16 April 2022

Telah setuju oleh

Pembimbing : Dr. Theresia Dwi Hastuti S.E., M.Si.

Penguji 1 : St. Lily Indarto S.E., M.M.

Penguji 2 : Sih Mirmaning Damar Endah S.E., M.Si.

Penguji 3 : Dr. Theresia Dwi Hastuti S.E., M.Si.

Ketua Program Studi : G. Freddy Koeswoyo S.E., M.Si.

Dekan : Drs. Theodorus Sudimin M.S.

Halaman ini merupakan halaman yang sah dan dapat diverifikasi melalui alamat di bawah ini.

sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=18.G2.0010

**HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Eko Putri Wahyu Puji Astuti

NIM : 18.G2.0010

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Melalui Aktivitas Direct, Online dan Credit. (Studi Kasus Distributor Toko Listrik Prima Jaya-Semarang)” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihkan media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir ini selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 16 Mei 2022

Yang menyatakan,



Eko Putri Wahyu Puji Astuti

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang maha Esa karena atas berkat dan karuniaNya, penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Melalui Aktivitas Direct, Online dan Credit. (Studi Kasus Distributor Toko Listrik Prima Jaya-Semarang)” dalam rangka memenuhi usulan untuk program studi Akutansi, Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

Penulis sangat memahami bahwa dalam penulisan skripsi masih amat jauh dari kata sempurna. Akan tetapi, atas berkat bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini bisa terselesaikan sesuai jadwal waktu yang ditentukan. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas dukungannya kepada penulis untuk dapat menggunakan fasilitas yang ada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
2. Ketua Jurusan Akuntansi atas dorongan dan dukungannya kepada penulis agar cepat menyelesaikan studi.
3. Ibu Dr. Theresia Dwi Hastuti, SE., M.SI., CPA., AK, selaku Dosen Pembimbing yang selalu meluangkan waktu untuk berdiskusi, membimbing, serta memberikan saran bagi penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Ibu Stefani Lily Indarto, SE., MM., AK., CA., CMA., CTA., CPA dan Ibu Sih Mirmaning Damar Endah, SE., M.SI., CPA selaku Dosen Penguji yang selalu meluangkan waktu untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Mama, Papa, Om Adi dan Tante Wulan yang selalu memberikan dukungan, baik dalam dukungan doa, moral maupun materiil, untuk kesabarannya menunggu penulis menyelesaikan skripsi.
6. Kakak – Kakak ku terkasih yang selalu memberikan semangat dan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.

7. Deskristian Gea,S.Tra yang senantiasa menemani dan memberikan dukungan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini
8. Sahabatku Lala, Ersita, Lita, Inez dan Aura yang selalu memberikan semangat dan dukungan untuk menyelesaikan skripsi.
9. Sobatku Rachma, Marella dan Gabriella yang selalu menguatkan dan memberikan semangat agar dapat menyelesaikan skripsi dan perkuliahan bersama – sama dengan tepat waktu
10. Teman - teman seperjuangan penulis angkatan 2018 yang selalu memberikan semangat dan motivasi serta selalu bersama menghadapi suka maupun duka dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata Semarang atas informasi, ilmu dan bantuan yang telah diberikan.
12. Semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan balasan atas jasa-jasa baik yang telah diberikan dalam proses penyusunan skripsi ini. Penulis juga sangat mengharapkan kritik, saran, dan masukan yang sifatnya membangun demi tujuan menyempurnakan penulisan skripsi ini di masa mendatang.

Semarang, 16 Mei 2022

Yang menyatakan,



Eko Putri Wahyu Puji Astuti

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) kecurangan dari faktor internal untuk pengendalian internal siklus penjualan melalui aktivitas *direct*, *online* dan *credit*, (2) kecurangan dari faktor eksternal untuk pengendalian internal siklus penjualan melalui aktivitas *direct*, *online* dan *credit*., (3) mengetahui pendapat mengenai kebijakan pengendalian internal perusahaan terkait pengendalian internal siklus penjualan melalui aktivitas *direct*, *online* dan *credit* karena faktor internal maupun eksternal perusahaan, serta (4) menentukan kebijakan berupa Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk pengendalian internal siklus penjualan melalui aktivitas *direct*, *online* dan *credit*. Data dikumpulkan dengan teknik wawancara mendalam serta dokumentasi. Data dianalisis dengan analisis studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Sampel pada penelitian ini adalah Manajer, Admin *direct selling*, Admin *online selling*, karyawan *sales* dan konsumen Distributor Toko Listrik Prima Jaya. Hasil penelitian menunjukkan (1) Karakteristik konsumen yang melakukan pembelian melalui aktivitas *direct*, *online* dan *credit*. (2) Faktor-faktor yang mempengaruhi adanya kecurangan pada aktivitas penjualan melalui *direct*, *online* dan *credit*. (3) Sudut pandang tentang kebijakan internal pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya. (4) Rumusan SOP untuk aktivitas penjualan melalui *direct*, *online* dan *credit*.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, *Direct Selling*, *Online Selling*, *Credit Selling*, SOP (Standar Operasional Prosedur), Faktor Internal, Faktor Eksternal.

DAFTAR ISI

Tabel Revisi Setelah Sidang Skripsi	
Cover.....	
Halaman Pengesahan	
Surat Pernyataan Keaslian Skripsi.....	II
Daftar Isi.....	
Daftar Tabel	VII
Daftar Gambar	XIII
Daftar Lampiran	IX
Bab I.....	1
Pendahuluan	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	12
1.3 Tujuan Penelitian.....	13
1.4 Manfaat Penelitian	13
1.5 Kerangka Pikir	14
1.6 Sistematika Penulisan.....	17

Bab II	18
Landasan Teori	18
2.1 Definisi Penjualan Secara Umum	18
2.1.1 Pengertian Penjualan	18
2.1.2 Definisi Siklus Penjualan.....	18
2.1.3 Jenis – Jenis Penjualan	18
2.1.4 Tujuan Penjualan	19
2.2 Definisi Prinsip Pendapatan	19
2.2.1 Hakikat Dan Komponen Pendapatan.....	19
2.2.2 Pengukuran Pendapatan.....	20
2.2.3 Penentuan Waktu Dari Pengukuran Pendapatan	20
2.3 Definisi Piutang Secara Umum	21
2.3.1 Pengertian Piutang.....	21
2.4 Definisi Kas Secara Umum	21
2.4.1 Pengertian Kas	21
2.5 Teori – Teori Audit	21
2.5.1 Pengertian Auditing	21
2.5.2 Tipe – Tipe Auditing	22
2.5.3 Tahap Pemeriksaan Auditing	23
2.6 Definisi Teknik Audit Internal	24
2.6.1 Pengertian Penentuan Risiko.....	24
2.6.2 Pengertian Survei Pendahuluan	24
2.6.3 Pengertian Program Audit	25
2.6.4 Pengertian Temuan Audit.....	25
2.7 Definisi Pengendalian Internal	26

2.7.1 Pengertian Pengendalian Internal	26
2.7.2 Komponen Pengendalian Internal	26
Bab III.....	29
Metodologi Penelitian.....	29
3.1 Objek Dan Lokasi Penelitian	29
3.2 Metode Dan Pendekatan Penelitian.....	29
3.3 Instrumen Dan Cara Pengumpulan Data	30
3.3.1 Instrumen Penelitian	30
3.3.2 Cara Pengumpulan Data	30
3.4 Proses Penelitian Kualitatif.....	31
3.5 Alat Analisis Data	33
Bab IV	38
Hasil Analisa Penelitian	38
4.1 Analisa Karakteristik Konsumen.....	38
4.1.2 Karakteristik Konsumen Yang Melakukan <i>Online Selling</i> Di Distributor Toko Listrik Prima Jaya.....	44
4.1.3 Karakteristik Konsumen Yang Melakukan <i>Credit Selling</i> Di Distributor Toko Listrik Prima Jaya.....	51
4.2 Faktor – Faktor Yang Mendukung Tindakan Kecurangan Dari Aktivitas <i>Direct,</i> <i>Online Dan Credit Selling</i>	54
4.2.1 Faktor Internal Yang Mendukung Tindakan Kecurangan Dari Aktivitas <i>Direct,</i> <i>Online Dan Credit Selling.</i>	54

4.2.2 Faktor Eksternal Yang Mendukung Tindakan Kecurangan Dari Aktivitas Direct, Online Dan Credit Selling.	56
4.3 Sudut Pandang Tentang Kebijakan Pengendalian Internal Pada Distributor Toko Listrik Prima Jaya.....	58
4.3.1 Pendapat Tentang Kebijakan Pengendalian Internal Untuk Aktivitas <i>Direct Selling</i>	79
4.3.2 Pendapat Tentang Kebijakan Pengendalian Internal Untuk Aktivitas <i>Online Selling</i>	81
4.3.3 Pendapat Tentang Kebijakan Pengendalian Internal Untuk Aktivitas <i>Credit Selling</i>	82
4.4 Rumusan Sop (Standar Operasional Prosedur) Untuk Aktivitas <i>Direct, Online Dan Credit Selling</i>	83
Bab V	95
Kesimpulan Dan Saran	95
5.1 Kesimpulan	95
5.1.1 Kebijakan Pengendalian Internal Di Distributor Toko Listrik Prima Jaya	95
5.1.2 Karakteristik Konsumen Yang Melakukan Aktivitas <i>Direct, Online Dan Credit Selling</i> Di Distributor Toko Listrik Prima Jaya.....	96
5.1.3 Faktor - Faktor Yang Menyebabkan Terjadinya Kecurangan Untuk Aktivitas <i>Direct, Online Dan Credit Selling</i> Di Distributor Toko Listrik Prima Jaya.....	97
5.2 Saran	97
Daftar Pustaka	99
Lampiran.....	100

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penjualan Prima Jaya 2019-2020	3
Tabel 4.1 Penerimaan Komisi Secara Tunai Tahun 2019 - 2021	42
Tabel 4.2 Persentase Umur Piutang Tahun 2021	52
Tabel 4.3 Kegiatan Penyelenggaraan Pengendalian Internal Distributor Toko Listrik Prima Jaya	58



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Nota Manual Tanpa Nomor Urut Tercetak.....	8
Gambar 1.2 Tangkapan Layar Buku Besar Akun Komisi Dan Fee	9
Gambar 1.3 Tangkapan Layar Tampilan Daftar Harga Produk Pada Website	10
Gambar 1.4 Tangkapan Layar Tampilan Daftar Harga Produk Pada Sistem Jurnal.Id....	10
Gambar 1.5 Tangkapan Layar Kolom Komentar Dan Bukti Foto Isi Paket Dari Shopee	11
Gambar 4.1 Tangkapan Layar Total Keseluruhan Konsumen	38
Gambar 4.2 Transaksi Konsumen <i>Direct Selling</i>	40
Gambar 4.3 Bukti Transfer Pengeluaran Bank Untuk Pengembalian Dana Konsumen <i>Direct Selling</i> Karena Lebih Transfer	41
Gambar 4.4 Tangkapan Layar Pencatatan Diskon Penjualan.....	42
Gambar 4.5 Tangkapan Layar Halaman Toko Online Pada Shopee.....	45
Gambar 4.6 Tangkapan Layar Salah Satu Penilaian Buruk Konsumen Toko Online Pada Shopee	46
Gambar 4.7 Tangkapan Layar Kupon Belanja Toko Online Pada <i>Marketplace Shopee</i> .	48
Gambar 4.8 Tangkapan Layar Beban Ekspedisi Yang Ditanggung Perusahaan.....	49
Gambar 4.9 Tangkapan Layar Kupon Belanja Toko Online Pada <i>Website</i>	50
Gambar 4.10 Tangkapan Layar Transaksi Penjualan Kredit.....	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara Manager Distributor Toko Listrik Prima Jaya.....	100
Lampiran 2 Hasil Wawancara Admin Direct Selling Prima Jaya	108
Lampiran 3 Hasil Wawancara Admin Online Selling Prima Jaya	111
Lampiran 4 Hasil Wawancara Sales Dalam Kota Semarang Prima Jaya.....	114
Lampiran 5 Hasil Wawancara Sales Bagian Timur Luar Kota Semarang Prima Jaya.....	118
Lampiran 6 Hasil Wawancara Sales Bagian Barat Luar Kota Semarang Prima Jaya.....	119
Lampiran 7 Hasil Wawancara Konsumen Direct Selling Prima Jaya	120
Lampiran 8 Hasil Wawancara Konsumen Direct Selling Prima Jaya.....	121
Lampiran 9 Hasil Wawancara Konsumen Online Selling Prima Jaya	122
Lampiran 10 Hasil Wawancara Konsumen Credit Selling Prima Jaya.....	123
Lampiran 11 Laporan Laba Rugi 2019.....	124
Lampiran 12 Laporan Laba Rugi 2020.....	126
Lampiran 13 Laporan Laba Rugi 2021.....	128