

ANALISIS SISTEM PENJUALAN
PADA BENGKEL BIROWO



OLEH:
RICHARD DHARMAWAN
3203010122

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

ANALISIS SISTEM PENJUALAN
PADA BENGKEL BIROWO

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

OLEH:
RICHARD DHARMAWAN
3203010122

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

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

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Richard Dharmawan

NRP : 3203010122

Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENJUALAN
PADA BENGKEL BIROWO

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah **ASLI** karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini hasil *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang 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,
Yang menyatakan



(Richard Dharmawan)

HALAMAN PERSETUJUAN

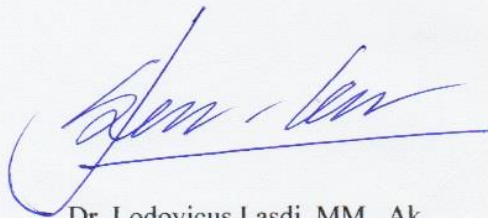
SKRIPSI

ANALISIS SISTEM PENJUALAN PADA BENGKEL BIROWO

OLEH:
RICHARD DHARMAWAN
3203010122

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing I,



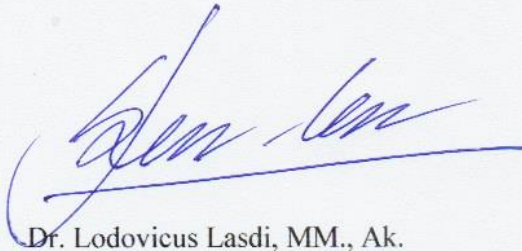
Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak.
Tanggal: 13 Juli 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Richard Dharmawan, NRP 3203010122

Telah diuji pada 22 Juli 2017 dan dinyatakan lulus oleh tim penguji.

Ketua Tim Penguji,

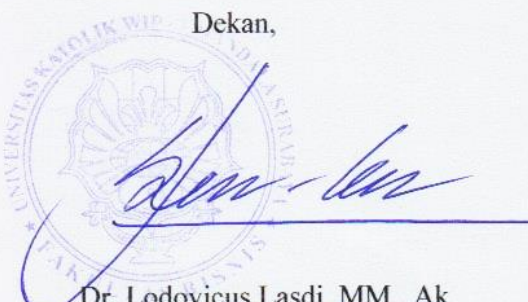


Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak.

Mengetahui,

Dekan,

Ketua Jurusan,



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



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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat, karunia, dan penyertaanNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Perjuangan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tidak terlepas dari bimbingan, dukungan, bantuan, dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak. selaku Dekan dan Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, saran, dan masukan positif dalam proses penyelesaian skripsi ini.
2. Ibu S, Patricia Febrina D., SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Seluruh dosen Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya atas ilmu pengetahuan yang telah diberikan selama ini.

4. Bengkel Birowo yang bersedia untuk menjadi objek dalam penelitian ini dan memberikan izin untuk melakukan wawancara dan observasi secara langsung.
5. Kedua orang tua, kakak, William, Norman, dan sanak saudara yang selalu memberikan dukungan, motivasi, dan doa kepada penulis.
6. Teman-teman dari Widya Mandala Surabaya, Christopher, Zendy, Susi, Agung, Sergio, Virginia yang selalu memberikan semangat, dukungan, bantuan, dan saran kepada penulis.
7. Teman-teman SMP dan SMA, Citra, Marsha, Irma, Ivans, Rivan, Yusi, Yossi, Sasa, Vianny, Yuli, Yopie yang senantiasa mendukung penulis.
8. Mbak Lia dan keluarga yang senantiasa memberikan dukungan moral kepada penulis.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis, terima kasih banyak atas dukungan, motivasi, perhatian, dan bantuan baik secara materiil maupun formil.

Demikian ucapan terima kasih ini penulis sampaikan. Semoga seluruh bantuan, dukungan, dan arahan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa.

Surabaya, 13 Juli 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
1.5. Sistematika Penulisan	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu.....	8
2.2. Landasan Teori	11
2.3. Rerangka Berpikir.....	34
BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian	35

3.2. Jenis dan Sumber Data.....	35
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	36
3.4. Teknik Analisis Data	37
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	38
4.2. Deskripsi Data	40
4.3. Analisis dan Pembahasan	54
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, SARAN	
5.1. Simpulan.....	60
5.2. Keterbatasan	60
5.3. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian yang Sekarang	9

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Daftar Simbol <i>Flowchart</i>	14
Gambar 2.2. Rerangka Berpikir.....	24
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Bengkel Birowo	41
Gambar 4.2. <i>Flowchart</i> Prosedur Penerimaan Pesanan.....	47
Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Prosedur Pengemasan dan Pengiriman Barang	48
Gambar 4.4. <i>Flowchart</i> Prosedur Penagihan dan Penerimaan Kas	50
Gambar 4.5. <i>Flowchart</i> Prosedur Retur Penjualan.....	51
Gambar 4.6. Nota Penjualan Bengkel Birowo	52
Gambar 4.7. Surat Jalan Bengkel Birowo	53
Gambar 4.8. Usulan Struktur Organisasi Bengkel Birowo.....	55
Gambar 4.9. Usulan <i>Flowchart</i> Prosedur Penerimaan Pesanan	58
Gambar 4.10. Usulan Dokumen Kartu Piutang.....	59
Gambar 4.11. Usulan Dokumen <i>Sales Order</i>	60

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. *Standard Operating Procedure* (SOP) Aktivitas
Penerimaan Pesanan
- Lampiran 2. *Standard Operating Procedure* (SOP) Aktivitas
Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas

ABSTRAK

Siklus penjualan merupakan bagian yang sangat penting dari perusahaan karena berhubungan dengan penyediaan barang atau jasa untuk pelanggan serta menerima pembayaran dari barang atau jasa tersebut. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sistem informasi yang baik, terutama pada siklus penjualan. Objek penelitian ini adalah Bengkel Birowo. Bengkel Birowo merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi *bracket* dan *pulley* untuk AC mobil. Masalah yang ada pada Bengkel Birowo adalah pembagian tugas yang belum berjalan dengan efektif dan efisien, serta kurangnya pengendalian terhadap penjualan kredit perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan *Standard Operating Procedure* (SOP) pada siklus penjualan sehingga dapat meningkatkan pengendalian internal.

Dari hasil analisis, dapat diketahui aktivitas penjualan, evaluasi aktivitas, saran, dan solusi perbaikan aktivitas prosedur dan dokumen-dokumen pada siklus penjualan. Sumber data diperoleh dari wawancara dan observasi langsung pada Bengkel Birowo. Dari data yang diperoleh, ditemukan bahwa perusahaan tidak memiliki kartu piutang yang diperlukan untuk pengendalian terhadap transaksi penjualan kredit. Diharapkan dengan adanya SOP pada sistem penjualan, efektivitas kinerja perusahaan dapat meningkat dan dapat meminimalisasi risiko piutang tidak tertagih.

Kata Kunci: siklus penjualan, *Standard Operating Procedure*, pengendalian internal

ABSTRACT

Sales cycle is an important part of company because it is related to providing goods or services for customers and receiving payment from that transaction. Therefore, company needs a good information system, especially on sales cycle. Object of this study is Birowo Workshop. Birowo Workshop is a company which engaged on bracket and pulley production for car's AC. The main problems on Birowo Workshop are division of task which is not effective and efficient, and also lack of internal control over company's credit sales. Therefore, company needs Standard Operating Procedure (SOP) in the sales cycle to improve internal control.

From the analysis results, can be known sales activities, activities evaluation, suggestions, and solutions to improve procedure activities and documents on sales cycle. Data sources are obtained from interview and direct observation on Birowo Workshop. From the data obtained, it was found that the company did not have the required debtors account. Hopefully, with the SOP in the sales system, the effectiveness of company's performance could be improved and could minimize the risk of bad debts.

Keywords: sales cycle, Standard Operating Procedure, internal control