

EVALUASI SIA PENJUALAN DI PT. SAM



**OLEH:
VELLY ANGGRAENI IRAWAN
3203011192**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017**

EVALUASI SIA PEMJUALAN DI PT. SAM

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Jurusan Akuntansi

OLEH:

VELLY ANGGRAENI IRAWAN

3203011192

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

2017

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

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

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Velly Anggraeni Irawan

NRP : 3203011192

Judul Skripsi : Evaluasi SIA Penjualan di PT. SAM

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi (studi praktik kerja) ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan 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, 25 Juli 2017

Yang menyatakan,



(Velly Anggraeni Irawan)

HALAMAN PERSETUJUAN

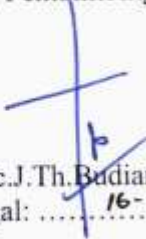
SKRIPSI

EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SIKLUS PENJUALAN DI PT SAM

OLEH:
VELLY ANGGRAENI IRAWAN
3203011192

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing I,



Drs. Ec. J. Th. Budianto, ST, MM, QIA, AK
Tanggal: 16-01-2017

Dosen Pembimbing II,



S. Patricia F. D., SE, MA.
Tanggal: 12-01-2017

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

EVALUASI SIA PENJUALAN DI PT. SAM

OLEH:
VELLY ANGGRAENI IRAWAN
3203011192

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing,



Drs. Ec J. Th. Budianto T., ST., MM., Ak, QIA
Tanggal : 25 Juli 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Velly Anggraeni Irawan NRP: 3203011192,
Telah diuji pada tanggal 21 Juli 2017 dan dinyatakan lulus oleh
Tim Penguji.

Ketua Tim Penguji



Dr. Dyna Rachmawati, Ak, CA.

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,



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



S. Patricia Febrina D, SE, M.A
NIK. 321.08.0621

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terima kasih penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas nikmat dan karunianya yang diberikan kepada penulis selama proses pembuatan skripsi ini, sehingga skripsi dengan judul EVALUASI SIA PENJUALAN DI PT. SAM dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Selama pembuatan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan dan bantuan dari segala pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis tidak lupa menyampaikan terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Lodovicus Lasdi, MM. Ak. sebagai Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. S.Patricia Febrina Dwijayanti, SE.MA sebagai Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya serta dosen pembimbing 2 yang telah membantu memberikan bimbingan, waktu, saran dan semangat selama pembuatan skripsi ini.
3. Drs.Ec.J.Th.Budianto, ST, MM, QIA, Ak. sebagai dosen pembimbing 1 yang telah banyak membantu memberikan bimbingan, waktu, saran dan semangat selama pembuatan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah membekali ilmu pengetahuan selama masa studi.

5. Segenap Staf Tata Usaha Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah banyak membantu dalam mengurus surat-surat yang penulis perlukan.
6. Kedua orang tua dan keluarga besar penulis yang telah memberikan semangat, dukungan moril dan materiil, serta senantiasa mendoakan penulis selama kuliah dan selama pembuatan skripsi ini.
7. General manager, staf serta seluruh karyawan yang ada di PT.SAM kota Kediri yang telah banyak membantu informasi serta data yang dibutuhkan penulis untuk menyelesaikan pembuatan skripsi ini.
8. Sahabat-sahabat yang telah memberikan dukungan, kritik serta saran selama proses pembuatan skripsi ini.
9. Semua teman-teman Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya angkatan tahun 2011 yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu. Terima kasih atas dukungannya.
10. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, yang telah membantu penulis dari awal hingga akhir penulisan laporan skripsi ini.

Atas segala keterbatasan dalam pembuatan skripsi ini, maka saran dan kritik akan diterima dengan lapang dada, sehingga diharapkan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan dan dapat menjadi masukan bagi penelitian selanjutnya.

Surabaya, 13 Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Sistematika Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.2 Landasan Teori	12
2.3 Kerangka Berpikir	53
BAB III METODE PENELITIAN	54

3.1	Desain Penelitian	54
3.2	Jenis Data dan Sumber Data	54
3.3	Metode Pengumpulan Data	55
3.4	Teknik Analisis Data	56
BAB IV	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	57
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	57
4.2	Deskripsi Data	62
4.3	Analisis Masalah	75
4.4	Pembahasan Masalah	100
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	106
5.1	Simpulan	106
5.2	Saran	106

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian	11
Tabel 4.1 Identifikasi Masalah Sistem Penjualan	77

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Siklus Pesanan Penjualan Manual	21
Gambar 2.2 Siklus Penjualan Kredit	23
Gambar 2.3 Siklus Penerimaan Kas dari Penjualan	27
Gambar 2.4 Siklus Penerimaan Kas dari Pelunasan Piutang .	30
Gambar 2.5 COSO Cube	35
Gambar 2.6 Kerangka Berpikir	53
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. SAM	58
Gambar 4.2 Proses Bisnis Standar Penjualan	66
Gambar 4.3 Surat Perintah Keluar Barang	68
Gambar 4.4 Picking List	69
Gambar 4.5 Surat Jalan	70
Gambar 4.6 Rekap Surat Jalan	71
Gambar 4.7 Faktur Penjualan	72
Gambar 4.8 Laporan Setoran Penjualan	73
Gambar 4.9 Laporan Penerimaan Kas Salesman	74
Gambar 4.10 Flowchart Penagihan Sebelum Perbaikan	81
Gambar 4.11 Flowchart Pesanan Kredit Perbaikan	83
Gambar 4.12 Flowchart Kredit Pengiriman Barang	85
Gambar 4.13 Flowchart Pesanan Kredit Perbaikan	87
Gambar 4.14 Flowchart Tunai Sebelum Perbaikan	90
Gambar 4.15 Flowchart Tunai Setelah Perbaikan	93
Gambar 4.16 Flowchart Penagihan Setelah Perbaikan	98
Gambar 4.17 Usulan Nota Penjualan Tunai	100

Gambar 4.18	Usulan Dokumen Terkait Penjualan Kredit	101
Gambar 4.19	Dokumen Pesanan Penjualan Terkait Bagian Pengiriman	102

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Perintah Keluar Barang (SPKB)
Lampiran 2	Picking List
Lampiran 3	Surat Jalan
Lampiran 4	Rekap Surat Jalan
Lampiran 5	Faktur Penjualan
Lampiran 6	Laporan Setoran Penjualan
Lampiran 7	Laporan Penerimaan Kas Salesman

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus yang bertujuan untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi siklus penjualan. Objek penelitian ini adalah PT. SAM Kediri yang bergerak dalam bidang distributor *consumer goods*. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, antara lain pecah nota yang dilakukan salesman penjualan tunai, salesman penjualan kredit memakai uang perusahaan hasil penagihan (*lapping*), kecurangan yang dilakukan bagian pengiriman agar barang tidak dikembalikan ke gudang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan yang ada di perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan, maka perusahaan membutuhkan beberapa usulan perbaikan. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah usulan perbaikan pada sistem pemesanan penjualan, nota dengan prenumber, penambahan dokumen terkait penjualan dalam rangka meningkatkan pengendalian internal perusahaan.

Kata Kunci: Siklus penjualan, Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal

ABSTRACT

This research is a case study that aimed to evaluate the accounting information system sales cycle. The object of this research is PT. SAM Kediri engaged in *consumer goods* distributor. Problems faced by the company, among other things broke memorandum conducted salesman cash sales, credit sales salesman used the money the company resulting from the billing (*lapping*), fraud parts delivery so items are not returned to the barn. The purpose of this study was to evaluate the accounting information systems sales cycle in the company. The method used in this research is interview, documentation and observation.

Based on the evaluation, the company needs some proposed improvements . The results obtained from this study is the proposed improvements to the system sales orders, letters of intent with *prenumber*, additional sales related documents in order to improve the company's internal control.

Keywords: Cycle Sales, Accounting Information Systems, Internal Control