

EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. PUCANG ADI JAYA



OLEH :
SANDEA MARCHANDIA
3203010240

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT PADA PT. PUCANG ADI JAYA

SKRIPSI
Diajukan Kepada
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi
Jurusan Akuntansi

OLEH :
SANDEA MARCHANDIA
3203010240

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 dibawah ini :

Nama : Sandea Marchandia

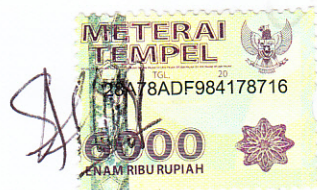
NRP : 3203010240

Judul Skripsi :Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan
Kredit Pada PT Pucang Adi Jaya

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi 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, 10 Februari 2017
Yang menyatakan



(Sandea Marchandia)

HALAMAN PERSETUJUAN

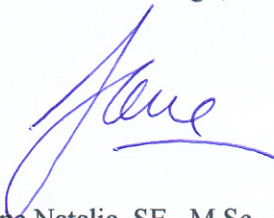
SKRIPSI

EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. PUCANG ADI JAYA

Oleh :
SANDEA MARCHANDIA
3203010240

**Telah disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim penguji**

Pembimbing I,



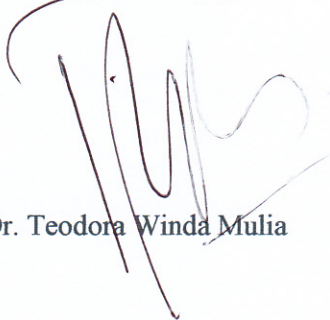
Irene Natalia, SE., M.Sc., Ak.

Tanggal 16 Januari 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh : Sandea Marchandia NRP 3203010240
Telah diuji pada tanggal 27 Januari 2017 dan dinyatakan lulus oleh
Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:

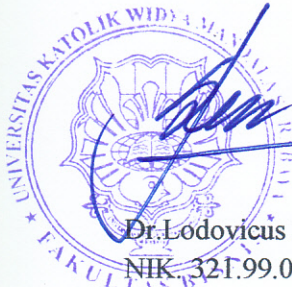
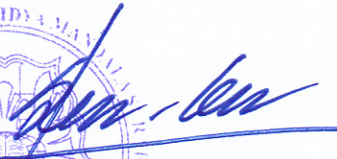


Dr. Teodora Winda Mulia

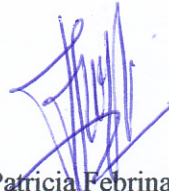
Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,



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



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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa segala karunia, hikmat dan penyertaan-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Penulis skripsi yang berjudul *Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT PUCANG ADI JAYA* dimaksudkan untuk memenuhi sebagai persyaratan memperoleh gelar sarjana Akuntansi Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan banyak kekurangan. terselesaikannya penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dorongan, serta dukungan dari berbagai pihak oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah memberi kesempatan bagi penulis untuk menimba ilmu selama ini.
2. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM, AK, CA selaku Dekan Fakultas Bisnis Iniversitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu S, Patricia Febrina D, SE, MA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
4. Ibu Irene Natalia, SE, M.Sc., Ak selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan saran perbaikan, masukan positif, dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh staf pengajar pada Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya atas segala bimbingan dan ilmu pengetahuan yang telah diberikan selama masa perkuliahan.

6. Bapak Kristianto.S selaku direktur, ibu Dewi selaku bagian piutang, dan ibu Erni selaku staf Administrasi & Keuangan dari PT PUCANG ADI JAYA, yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian pada perusahaannya serta memberikan waktunya untuk saling bertukar pikiran.
7. Seluruh keluarga besar. Pakpoh, Bupoh, Papa, Mama, Sarah Amanda, Eggy Annisa, Aria Prihandono tercinta yang selalu memberi dukungan, semangat dan bantuan lain mulai awal hingga akhir penulisan.
8. Teman-teman terbaik, Meilanny, Christina.M, Aditya, Angela, Vania, Athalia yang selalu memberikan bantuan, semangat, perhatian, bantuan baik secara materil maupun formil.

Dengan demikian, ucapan terima kasih ini penulis sampaikan. Kiranya segala kebaikan dan perhatian yang telah diberikan mendapat balasan dari Tuhan Yang Maha Esa. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang memerlukannya.

Surabaya, 10 Februari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
ABSTRAK.....	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Sistematika Penulisan	4
BAB 2 LANDASAN TEORI	
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Pengertian Sistem dan Prosedur	7
2.3 Pengertian Sistem Akuntansi	9
2.4 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit.....	10
2.4.1 Jaringan Prosedur yang membentuk sistem	11
2.4.2 Dokumen yang digunakan	12

2.4.3	Catatan akuntansi yang digunakan	15
2.4.4	Unit Organisasi yang terkait	15
2.4.5	Unsur pengendalian internal	17
2.4.6	Bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit	18
2.5	Rerangka Berpikir	26
BAB 3 METODE PENELITIAN		
3.1	Desain Penelitian	27
3.2	Jenis dan Sumber Data	27
3.3	Teknik Pengumpulan data	27
3.4	Teknik Analisis	28
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	29
4.1.1	Struktur Organisasi perusahaan dan Deskriptif Jabatan	29
4.1.2	Tujuan perusahaan	34
4.1.3	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Pucang Adi Jaya	35
4.1.4	Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Kredit	40
4.2	Analisis	43
4.3	Pembahasan	48

BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	55
5.2 Keterbatasan	56
5.3 Saran-Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Sekarang dengan Sebelumnya	7
-----------	--	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Bagan Alir dari Sistem Penjualan Kredit Bagian Order Penjualan	22
Gambar 2.1	Bagan Alir dari Sistem Penjualan Kredit Bagian Order Penjualan (Lanjutan)	23
Gambar 2.1	Bagan Alir dari Sistem Penjualan Kredit Bagian Order Penjualan (Lanjutan)	24
Gambar 2.1	Bagan Alir dari Sistem Penjualan Kredit Bagian Order Penjualan (Lanjutan)	25
Gambar 2.2	Rerangka Berpikir	26
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	31
Gambar 4.2	Prosedur Penjualan	39
Gambar 4.2	Nota pesan	40
Gambar 4.3	Surat Pengantar (Surat Jalan)	41
Gambar 4.4	Faktur Penjualan	41
Gambar 4.5	Kuitansi	42
Gambar 4.6	Usulan Surat Persetujuan Pengeluaran Barang	53
Gambar 4.7	Usulan Prosedur Penjualan	54

ABSTRAK

Semua perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualannya. Peningkatan penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan. Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan evaluasi terhadap sistem penjualan kredit pada PT. Pucang Adi Jaya.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dengan sumber data primer dan data sekunder. Untuk memperoleh data yang dikehendaki sesuai dengan permasalahan dalam skripsi ini, maka penulis menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian penjualan pada PT. Pucang Adi Jaya masih kurang baik, hal ini dapat dilihat dari prosedur penjualan, pelaksanaannya dari order pembelian atau surat pesanan barang yang disetujui pimpinan langsung dibuatkan faktur penjualan, tidak dibuatkan persetujuan pengeluaran barang dulu. Struktur organisasi dan *job description* yang digunakan perusahaan telah dapat menunjukkan batas wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian secara jelas. Namun yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaannya adalah fungsi-fungsi bagian yang telah ditetapkan tersebut, belumlah dijalankan sesuai dengan yang telah digariskan.

Kata Kunci: Sistem penjualan kredit

ABSTRACT

All companies are trying to increase sales. Increased sales will also increase the company's revenue. Sales can be done by cash or credit. Sales of a product produced by the company is one of the deciding factors in the company's activities. This condition is motivating companies in the implementation of good credit sales system in order to increase revenue. This study aims to evaluate the system of credit sales at PT. Pucang Adi Jaya.

This research is a qualitative study. Data used in this study is qualitative data with the source of primary data and secondary data. To obtain the desired data in accordance with the problems in this paper, the authors use the method of observation, interviews and documentation.

The results showed that the control of sales at PT. Pucang Adi Jaya is still not good, it can be seen from the sales procedure, execution of a purchase order or mail order goods direct leadership approved an invoice for the sale, no approval of expenditures made first. The organizational structure and job description used by the company has been able to show the limits of authority and responsibilities of each part clearly. But keep in mind in the implementation is a function of the predetermined part, has not been carried out in accordance with the outlined.

Keywords: credit sales system