

**SKRIPSI**

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP  
PENJUALAN TUNAI PADA PT DAYA ADICIPTA WISESA  
MANADO**

Oleh :

**Ledy Olivia Wuwung  
NIM : 15043115**



**KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
POLITEKNIK NEGERI MANADO JURUSAN AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI KEUANGAN  
TAHUN 2019**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Batasan Masalah .....	4
1.5 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>6</b>
2.1 Sistem Pengendalian Intern .....	6
1. Pengertian Sistem .....	6
2. Definisi Dan Komponen Pengendalian Intern .....	6
3. Tujuan Pengendalian Intern .....	8
4. Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Intern.....	11
2.2 Pengertian Sistem Akuntansi .....	13
2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	14
2.4 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai .....	15
2.5 Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem.....	15
2.6 Dokumen Yang Digunakan .....	16
2.7 Catatan Akuntansi Yang Digunakan.....	18
2.8 Fungsi Yang Terkait .....	19
2.9 Bagan Alir Dokumen Dari Sistem Penjualan Tunai .....	19
2.10 Simbol Untuk Pembuatan Bagan Alir.....	23
1. Simbol Untuk Pembuatan Bagan Alir (Data Flow Diagram) .....	23
2. Simbol Untuk Pembuatan Bagan Alir Dokumen (Dokumen Flowchart).....	23
2.11 Kerangka Berpikir.....	26
2.12 Definisi Konseptual .....	26
2.13 Fokus Penelitian.....	27
2.14 Penelitian Terdahulu .....	27

<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN.....</b>	<b>30</b>
	3.1 Jenis Penelitian .....	30
	3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian .....	30
	3.3 Sumber Data .....	30
	3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	31
	3.5 Teknik Analisis Data .....	32
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>33</b>
	4.1 Gambaran Umum.....	33
	1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	33
	2. Struktur Perusahaan .....	35
	3. Uraian Tugas Dan Tanggung Jawab .....	36
	4. Visi Dan Misi Perusahaan.....	37
	5. Logo Perusahaan.....	38
	4.2 Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Tunai Pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado .....	39
	1. Prosedur Yang Membentuk Sistem Penjualan Tunai .....	39
	2. Dokumen Yang Digunakan.....	40
	3. Fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai Pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado .....	41
	4. Unsur Pengendalian Intern Dalam Prosedur Penjualan Tunai .....	42
	5. Resiko Kredit .....	46
	6. Uraian Bagan Alir Dokumen Dari Sistem Penjualan Tunai Pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado .....	46
	4.3 Hasil Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Tunai Pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado .....	54
	1. Struktur Organisasi .....	54
	2. Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan .....	54
	3. Praktik Yang Sehat .....	54
	4. Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggung Jawab.....	55
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....</b>	<b>56</b>
	1.1 Kesimpulan .....	56
	1.2 Rekomendasi.....	56
	<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>58</b>
	<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

2.1 Bagan Alir Dokumen dari Sistem Penjualan Tunai Bagian Order Penjualan .....	20
2.2 Bagan Alir Sistem Penyerahan Barang .....	21
2.3 Bagan Alir Sistem Pencatatan.....	22
4.1 Struktur Organisasi PT. Daya Adicipta Wisesa Manado.....	35
4.1 Logo PT. Daya Adicipta Wisesa Manado .....	38
4.2 Flowchart Sistem Penjualan Tunai .....	50
4.2 Sambungan Flowchart Sistem Penjualan Tunai .....	51
4.2 Sambungan Flowchart Sistem Penjualan Tunai .....	52
4.2 Sambungan Flowchart Sistem Penjualan Tunai .....	53

## DAFTAR TABEL

2.1 Simbol Bagan Alir Data.....	23
2.2 Simbol – Simbol Standar Untuk Pembuatan Bagan Alir Dokumen.....	23
2.3 Penelitian Terdahulu .....	27
4.1 Laporan Laba Rugi .....	44
4.2 Laporan Perubahan Modal.....	45
4.3 Neraca .....	45

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Saat ini banyak perusahaan yang memberikan penjualan barang secara tunai. Dan salah satu perusahaan yang sering digunakan masyarakat untuk pembelian sepeda motor secara tunai yaitu PT. Daya Adicipta Wisesa Manado. PT. Daya Adicipta Wisesa Manado adalah sebuah perusahaan jasa dan dagang yang bergerak di bidang jasa service dan perdagangan suku cadang dan motor yang bermerek Honda dan memiliki pangsa pasar yang cukup banyak. Faktor yang berpengaruh dalam penjualan motor honda yaitu faktor produk, harga, promosi, dan tempat. Berdasarkan kiat mereka tersebut memicu volume penjualan Motor Honda semakin menegaskan dominasinya dengan penguasaan pasar. Dengan demikian PT. Daya Adicipta Wisesa Manado dipandang cukup berhasil dan efektif membuat masyarakat dapat membeli dan menggunakan produknya.

PT. Daya Adicipta Wisesa Manado dalam aktivitas penjualannya tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Sistem penjualan adalah sekelompok unsur yang berhubungan dan berfungsi secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk menunjang keberhasilan penjualan harus adanya implementasi sistem pengendalian intern yang efektif yaitu kegiatan penjualan harus terkontrol dengan baik, data tentang penjualan juga akan tersedia dengan benar, dan kebijakan manajemen dalam hal yang berkaitan dengan penjualan akan terlaksana dengan baik.

Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung

pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, Sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi, maka perlu adanya pengendalian sistem penjualan.

Pada perusahaan jasa maupun dagang, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern, Maka akan tercipta suatu sarana untuk menyusun dan mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Menurut Mulyadi (2016:130) Unsur-unsur Pengendalian Internal meliputi: a) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. b) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya. c) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit dan organisasi. d) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Menurut Susanto (2008:17) “Suatu perusahaan beroperasi dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian laba tersebut diantaranya efisiensi, efektivitas, pengendalian, dan resiko”. Dari pernyataan ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara pengendalian intern dengan efektivitas penjualan. Efektivitas penjualan mampu mempengaruhi pencapaian laba yang diinginkan perusahaan jika pengendalian intern didalam perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kriteria-kriteria yang ditentukan manajemen perusahaan, terutama yang berkaitan dengan struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta

karyawan yang cakap. Ini berarti pengendalian intern sangat berperan penting dalam efektivitas penjualan.

Keberhasilan perusahaan dalam menguasai pasar sering dikaitkan dengan mutu produk yang ditawarkan kepada para calon pembeli. Harga produk sepeda motor adalah salah satu faktor mengapa calon pelanggan mempertimbangkan untuk membeli. Terbentuknya harga tersebut adalah merupakan kesepakatan antara pembeli dan penjual dalam menilai suatu produk. Dengan demikian harga merupakan aspek pertama yang diperhatikan pembeli. Harga merupakan salah satu aspek yang ikut menentukan pilihan untuk memuaskan kebutuhannya. Promosi dilakukan sehingga masyarakat lebih mengenal perusahaan dan menimbulkan kepercayaan dalam melakukan pembelian serta tempat pemasaran merupakan faktor untuk mencapai pasar yang tepat sasaran. Sehingga proses penjualan di dalam perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Penelitian terdahulu choiruddin (2015) “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Intern Atas Piutang Studi Kasus Pada CV. Cahaya Niaga Tani Palembang”. Dalam penelitian ini dimana terdapat perangkapan fungsi dan tugas antara fungsi admin penjualan dan fungsi petugas lapangan yang hanya dilakukan oleh satu orang yaitu fungsi admin penjualan, penempatan karyawannya tidak sesuai dengan kompetensi dan sering terjadi kelalaian dalam melakukan penagihan terhadap konsumen sehingga mengakibatkan terjadinya piutang yang tidak tertagih. Dalam penelitian terdahulu tersebut terjadinya ketidakefektifnya penerapan sistem pengendalian intern.

Alasan penulis untuk melakukan penelitian pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado adalah karena PT. Daya Adicipta Wisesa Manado sejak awal pendiriannya hingga saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat didalam penjualan tunai sepeda motor sehingga penulis tertarik untuk mengetahui dan meneliti lebih dalam seberapa besar peran internal kontrol terhadap penjualan tunai sepeda motor.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis Sistem**



## **Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Tunai Pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado”.**

### **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah “Bagaimana sistem pengendalian intern terhadap penjualan tunai pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado?”

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengendalian intern terhadap penjualan tunai pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado.

### **1.4 Batasan Masalah**

Untuk Menghindari ruang lingkup yang terlalu luas sehingga penelitian dapat terarah dengan baik sesuai dengan tujuan penelitian, maka peneliti membatasi masalah yaitu peneliti yang akan dilakukan hanya terbatas pada semua kegiatan yang berkaitan dengan penjualan tunai sepeda motor.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini memiliki beberapa kegunaan untuk penulis maupun pihak-pihak lain diantaranya sebagai berikut:

#### 1. Bagi Instansi

Sebagai bahan referensi di Politeknik Negeri Manado Jurusan Akuntansi dan juga sebagai referensi dan informasi tambahan bagi peneliti selanjutnya.

#### 2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dan bahan pertimbangan untuk meningkatkan efektifitas kegiatannya khususnya dalam sistem penjualan tunai pada PT. Daya Adicipta Wisesa Manado.

#### 3. Bagi Penulis

Agar menambah wawasan serta pengetahuan tentang perkembangan ilmu akuntansi dalam memahami penilaian terhadap pengendalian intern khususnya siklus penjualan.