

**PENGUJIAN PENGENDALIAN SIKLUS PENJUALAN PADA
CV. YAMAHA TJAJAJA BARU PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi (D III)
Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



**ADE NOFRIANDI
NIM. 15133002**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI DIII
JURUSAN EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2019**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

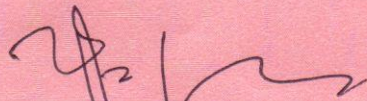
Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan Pada CV. Yamaha Tjahaja Baru

Padang

Nama : Ade Nofriandi
BP/ NIM : 15133002/ 2015
Program Studi : Akuntansi (DIII)
Fakultas : Ekonomi

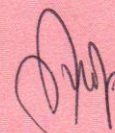
Padang, februari 2019

Diketahui Oleh,
Koordinator Program Studi Diploma III
Akuntansi



Halkadri Fitra, SE, MM, Ak
NIP.19800809 201012 1 003

Disetujui Oleh,
Pembimbing



Nurzi Sebrina, SE., M. Ak
19720910 199802 2 003

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR

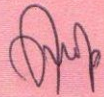

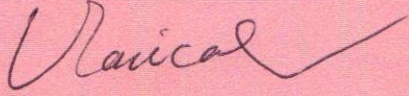
**Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan Pada CV. Yamaha
Tjahaja Baru Padang**

Nama : Ade Nofriandi
NIM : 15133002
Program Studi : Akuntansi (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi
Akuntansi (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, Februari 2019

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Nurzi Sebrina, SE., M. Ak	(Ketua)	 _____
2. Mayar Afriyenti, SE, M.Sc	(Anggota)	 _____
3. Vanica Serly, SE, M.Si	(Anggota)	 _____

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ade Nofriandi
Tahun Masuk/ NIM : 2015/ 15133002
Tempat/ Tanggal Lahir : Baso / 26 februari 1997
Program Studi : Diploma III Akuntansi
Keahlian : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Garuda 3 No 33 Air Tawar Padang
Judul Tugas Akhir : **Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan Pada CV. Yamaha Tjahaja Baru padang**

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas akhir saya ini adalah asli belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik Universitas Negeri Padang maupun diperguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena tugas akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, 21 maret 2019

Yang menyatakan



Ade Nofriandi
NIM. 15133002

ABSTRAK

Ade Nofriandi, (15133002/2015) Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang. Tugas Akhir. Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. 2018.

Pembimbing : Nurzi Sebrina, SE, AK, M.Sc

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan melakukan penelitian tentang Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan yang telah dilakukan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang. Teknik analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif dengan melakukan interview, observasi, dan dokumentasi tentang hasil penelitian yang dilaksanakan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang yang beralamat di Jalan Damar Kota Padang. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan yang dilakukan sesuai dengan prosedur yang dibuat oleh perusahaan, pengendalian intern perusahaan yang terkendali dan pengujian pengendalian yang dilakukan sudah berjalan dengan baik walaupun masih belum lengkap dan sempurna.

Kata Kunci: *CV. Yamaha Tjahaja Baru , Sistem Akuntansi Penjualan, Pengendalian Intern*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “**Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang**”. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan guna menyelesaikan Program Diploma III Program Studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang agar mencapai gelar Ahli Madya. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Teristimewa kepada Bapak Delfi dan Ibu Noviarthy selaku orang tua dari penulis yang telah memberikan dorongan dan kasih sayangnya, baik secara moril dan materil kepada penulis.
2. Ibu Nurzi Sebrina, SE, Ak., M.Sc selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing, memeriksa dan memberikan petunjuk-petunjuk serta saran dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Dr. Idris, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
4. Bapak Halkadri Fitra, SE, M.Si., selaku Ketua Program Studi DIII Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
5. Dosen-dosen Diploma III Akuntansi dan FE UNP yang telah memberikan banyak pengetahuan dan ilmu selama ini.
6. Staf FE UNP yang telah membantu administratif dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
7. Bapak Hengky Heryanto selaku *Branch Manager* di CV. Tjahaja Baru Padang yang telah baik memberikan kesempatan dan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian ditempat beliau.
8. Adik-adik penulis Olivia Amanda dan Rachel Amanda yang telah memberikan semangat kepada penulis.

9. Sahabat-sahabat baikku Aprilia Maharani, Intan Monica R., Messa Nasti P., Viola Fatiha, Rahma Agustri, Hafizh Muyassar, Ary Nugraha, Muhammad Randi serta teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu karena telah memberikan semangat, kritik dan sarannya.
10. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu penulis selama ini.

Akhir kata, semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa dan pembaca sekaligus demi menambah pengetahuan tentang Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Batu Padang.

Padang, 23 Januari 2019
Penulis

Ade Nofriandi

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Sistem Akuntansi Penjualan	7
B. Sistem Pengendalian Internal	25
C. Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan	28
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Bentuk Penelitian	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	32
C. Rancangan Penelitian	32
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Profil Perusahaan	39
B. Pembahasan Hasil Penelitian	45
C. Hasil pembahasan	75
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Siklus pengujian pengendalian penjualan	29
Gambar 4.1.	Struktur Organisasi Yamaha Tjahaja Baru	42
Gambar 4.2.	Surat Pemesanan Kendaraan	52
Gambar 4.3.	Faktur penjualan	53
Gambar 4.4.	Kwitansi	54
Gambar 4.5.	Surat jalan	55
Gambar 4.6.	Formulir amprah	56
Gambar 4.7.	Leasing pooling	63
Gambar 4.8.	Input SPK	64
Gambar 4.9.	Pengiriman Produk.....	65
Gambar 4.10.	Persetujuan kredit	66
Gambar 4.11.	Faktur Penjualan	66
Gambar 4.12.	Lampiran pada SPK	67
Gambar 4.13.	Nomor urut penjualan	68
Gambar 4.14.	Penagihan kepada leasing	69
Gambar 4.15.	Lampiran biodata konsumen	72
Gambar 4.16.	Verifikasi internal	73
Gambar 4.17.	Nomor Urut Dokumen	74

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Semakin pesatnya perkembangan ekonomi sejalan dengan perkembangan dunia usaha, maka dalam suatu perusahaan terdapat beberapa faktor yang menuntut pihak manajemen untuk bekerja lebih efisien agar mampu bersaing dan mempertahankan perusahaan yaitu faktor internal dan eksternal. Dalam menjalankan kegiatan operasional suatu perusahaan tidaklah terlepas dari berbagai masalah terutama di bidang penjualan seperti: kurang efektifnya fungsi – fungsi terkait menjalankan tugasnya dalam menangani kegiatan transaksi penjualan perusahaan baik yang berhubungan dengan otorisasi dokumen penjualan yang digunakan maupun prosedur penjualan yang diterapkan oleh perusahaan yang tidak efektif.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. selain penjualan secara tunai, penjualan juga dilakukan secara kredit. Kegiatan penjualan secara kredit ditangani oleh perusahaan dengan melalui sistem penjualan kredit. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. 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. Mulyadi (1997:204)

Menurut Mulyadi (2001:209) Suatu perusahaan baik perusahaan dagang maupun industri tidak terlepas dari kegiatan penjualan, penjualan tersebut dapat dikenal dengan dua sistem yakni: sistem penjualan kredit dan sistem penjualan tunai. Dalam prosedur transaksi penjualan memiliki beberapa jaringan prosedur yang membentuk sistem dalam perusahaan antara lain: Prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Selain itu, perusahaan juga memerlukan pengendalian intern penjualan. Menurut Mulyadi (1997:224) Untuk merancang pengendalian intern perusahaan juga harus memiliki unsur-unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem penjualan, unsur pokok pengendalian intern yang terdiri dari organisasi, sistem otorisasi, prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat. Dengan adanya pengendalian intern ini perusahaan dapat dikendalikan dengan baik. Tujuan pengendalian intern ini berguna untuk keakuratan laporan keuangan dan keamanan asset perusahaan.

Pengendalian intern penjualan sangat diperlukan setiap perusahaan karena bertujuan untuk keakuratan laporan keuangan perusahaan dan keamanan asset yang dimiliki perusahaan. Selain itu, pengendalian intern penjualan ini juga

membantu perusahaan dalam pembagian kerja untuk karyawannya dan mengurangi kesalahan-kesalahan yang terjadi pada perusahaan.

Pada perusahaan dagang, bisa terjadi penjualan kredit atau tunai, CV. Yamaha Tjahaja Baru jalan damar, olo, kota padang bergerak dibidang perdagangan khususnya penjualan sepeda motor merek Yamaha juga melakukan dua jenis penjualan tersebut. Pada penjualan barang secara kredit, perusahaan menjual barang dagang kepada konsumen dengan mengajukan berbagai syarat untuk menalakukan pembelian. Syarat-syarat tertentu sebelum penjualan terjadi yaitu seperti administrasi, jaminan, identitas dan lain2. Untuk penjualan tunai, syarat yang di perlukan hanya KTP yang digunakan untuk pembuatan stnk dan tidak perlu melampirkan syarat2 seperti penjualan kredit. Proses penjualan dimulai dengan konsumen mengajukan beberapa syarat ke bagian costumer servis dan costumer servis memberikan SPK (surat permintaan kendaraan) dan memasukan data pelanggan ke sistem pooling. Dari sistem polling ini bagian pengiriman akan menerima data berupa alamat dan jenis penjualan yang dilakukan oleh konsumen.

Pada sistem pembayaran untuk transaksi tunai konsumen bisa melakukan pembayaran pada costumer servis atau pada driver yang mengantar unit kendaraan ke alamat konsumen. Untuk penjualan kredit sistem pembayaran uang muka bis di lakukan pada bagian customer servis dan costumer servis memasukan data pelanggan ke sistem polling. Pada sistem polling ini untuk pembayaran kredit Yamaha bekerja sama dengan beberapa leasing di antaranya Adira Finance, dan

lain2. Sistem polling nantinya juga bisa di akses oleh leasing yang terkait tentang pembayaran kredit.

Dalam penerapan sistem pengendalian internal pada CV. Yamaha Tjahaja Baru ada 4 kasir meliputi juga pemegang asset, bagian gudang, penerimaan pembayaran, bagian pengeluaran sparepart, selain itu ada juga costumer servis yang berjumlah 8 orang yang berfungsi untuk pelayanan, baik pelayanan servis, pelayanan penjualan sparepart, maupun pelayanan dipenjualan unit. Pada bagian costumer servis juga berguna memasukan data ke sistem dan bagian akuntansi nantinya akan mengakses data dari sistem tersebut, bagian kasir juga berfungsi sebagai admin untuk akses data ke bagian maindealer atau bagian office.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka akan diadakan penelitian untuk mengukur keefektifan perusahaan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar terwujudnya sistem yang baik dalam menangani kegiatan transaksi penjualan, sehingga akan mengurangi dan menghilangkan kesalahan-kesalahan serta penerapan pengendalian intern yang baik yang dilakukan oleh perusahaan. Untuk itu peneliti mengambil judul **“Pengujian Pengendalian Siklus Penjualan Pada CV. Yamaha Tjahaja Baru padang”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka yang akan menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang?
2. Bagaimana penerapan Sistem Pengendalian Internal siklus Penjualan CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang?
3. Apakah Sistem Pengendalian Internal siklus penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang sudah efektif diterapkan oleh perusahaan tersebut?

C. Tujuan Masalah

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui mengenai:

1. Mengetahui Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang?
2. Mengetahui Penerapan Sistem pengendalian intern Penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang.
3. Mengetahui Sistem Pengendalian Internal Penjualan CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis
 - a) Menambah pengetahuan dan pengalaman penulis dalam penelitian tentang proses Pengendalian Siklus Penjualan dan sebagai bahan masukan bagi penulis mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.

b) Memberikan gambaran yang jelas tentang penerapan Pengendalian Siklus Penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang

2. Bagi Perusahaan

a) Sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam pemecahan suatu masalah yang sedang di hadapi oleh perusahaan,

b) Untuk mengetahui secara jelas keadaan manajemen CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang dalam menangani penjualan.

3. Bagi Universitas Negeri Padang

Sebagai bahan acuan bagi peneliti lain yang meneliti pada kajian yang sama khususnya mahasiswa/i jurusan Akuntansi guna perkembangan karya ilmiah dimasa yang akan datang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang dilakukan pada perusahaan CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

- a. Sistem akuntansi penjualan yang dilakukan oleh CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang baik secara tunai maupun kredit dilakukan dengan prosedur yang saling berkaitan dan dilengkapi oleh dokumen-dokumen penjualan dan sistem pooling yang digunakan oleh CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang berdasarkan standar prosedur penjualan yang diterapkan oleh perusahaan.
- b. Sistem Pengendalian Internal yang dilakukan oleh CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang sudah dapat dikatakan berjalan efektif, karena sudah sesuai dengan standar prosedur penjualan yang digunakan oleh perusahaan. Hal ini karena adanya pemisahan tugas yang jelas oleh fungsi-fungsi yang terkait dan pengendalian intern oleh perusahaan terhadap penjualan yang dilakukan. Meskipun masih ada sedikit kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh fungsi-fungsi terkait maupun staf yang bertanggung jawab terhadap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang.
- c. Pengujian Pengendalian Internal atas transaksi penjualan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang juga sudah berjalan meskipun masih ada beberapa yang belum dilaksanakan. Meskipun masih ada kekurangan namun untuk sekarang

- d. pengujian pengendalian internal atas transaksi penjualan yang dilakukan perusahaan sudah cukup baik dan efektif.

B. Saran

Dari kesimpulan yang dibuat oleh penulis terhadap hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Yamaha Tjahaja Baru Padang, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan memberi fasilitas kemudahan dalam melakukan transaksi penjualan kepada konsumen baik secara tunai maupun kredit.
2. Perusahaan harus meningkatkan pengendalian intern terhadap transaksi penjualan supaya dapat mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh fungsi-fungsi terkait. Sistem dan prosedur yang diterapkan dengan baik oleh perusahaan agar tetap dipertahankan bahkan ditingkatkan dengan pengawasan yang lebih baik lagi demi kelangsungan hidup dan kemajuan perusahaan.
3. Perusahaan juga harus meningkatkan dan menyempurnakan pengujian pengendalian atas transaksi penjualan yang dilakukan untuk melihat pengendalian terhadap transaksi penjualan untuk mengendalikan pengurangan penjualan serta pencatatan dan siklus yang terkait.

DAFTAR PUSTAKA

- A Hall, James. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Keempat*. Jakarta Salemba Empat
- Arens, Alvuin A. 2005. *Auditing & Jasa Asuransi*. Jakarta: Erlangga
- B, Marshall Romney, Dan Steinbart. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat
- Baridwan, Zaki. 1993. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE
- Fees, Eeve. Warren. 2005 *Pengantar Akuntansi*, Edisi 21. Jakarta: Salemba Empat
- Horngren, T. Charles, Walter T. Harrison. 2010 . *Akuntansi*, Jilid Kesatu, Edisi Ketujuh, Jakarta, Penerbit Erlangga
- Mulyadi 1997. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Kedua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
- Samiaji, Sarosa. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta: Grasindo
- Widjajanto, Nugroho. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Erlangga: Jakarta