

**ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN DALAM MENDUKUNG UPAYA
PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN
PADA PT SEMEN GRESIK**

SKRIPSI



OLEH :

RATNA JUWITA RAMADHAN
NPM : 1442010014

**KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA**

2018

**ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN DALAM MENDUKUNG UPAYA
PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN
PADA PT SEMEN GRESIK**

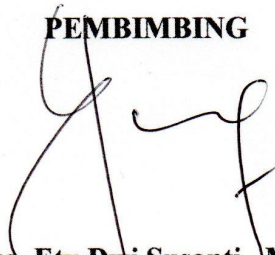
Disusun Oleh :

RATNA JUWITA RAMADHAN
1442010014

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

PEMBIMBING



Dra. Ety Dwi Susanti., M.Si
NIP. 196805011994032001

Mengetahui,

DEKAN



Dr. Lukman Arif, MSi
NIP. 196411021994031001

**ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN DALAM MENDUKUNG UPAYA
PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN
PADA PT SEMEN GRESIK**

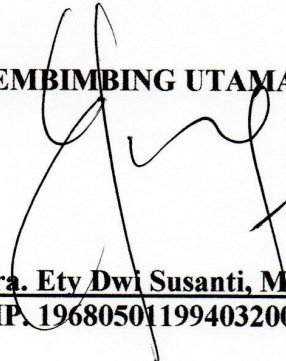
Oleh :

RATNA JUWITA RAMADHAN

NPM. 1442010014

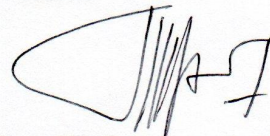
Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu
Politik Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 30 Mei 2018

PEMBIMBING UTAMA

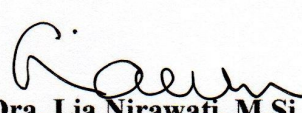

Dra. Ety Dwi Susanti, M.Si
NIP. 196805011994032001

TIM PENGUJI

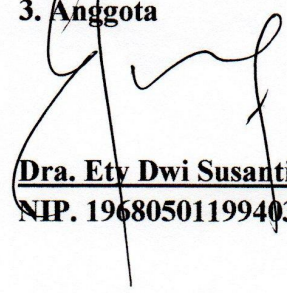
1. Ketua


Dra. Hj. Suparwati, M.Si
NIP. 195507181983022001

2. Sekretaris


Dra. Lia Nirawati, M.Si
NIP. 196009241993032001

3. Anggota


Dra. Ety Dwi Susanti, M.Si
NIP. 196805011994032001

Mengetahui,

DEKAN


Dr. Lukman Arif, M.Si
NIP. 196411021994031001

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Prosedur Penjualan Dalam Mendukung Upaya Pengendalian Internal Perusahaan Pada PT Semen Gresik”**.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini, tidak akan berjalan lancar dan berwujud baik tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, maka penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada Ibu Dra. Ety Dwi Susanti, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk dan bimbingan sehingga terselesaikannya skripsi ini. Pada kesempatan ini, penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Lukman Arif, M.Si selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Ibu Dra. Sonja Andarini, M.Si selaku koordinator program studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Mustofa Kamal Pasah, SE selaku KASI Administrasi Penjualan.
4. Seluruh staff pada unit kerja administrasi penjualan yang telah membantu.
5. Seluruh staff pada PT Lintas Bangun Persada Jaya selaku pihak distributor resmi PT Semen Gresik.

6. Orang tua tercinta atas segala doa, dorongan semangat dan juga kasih sayang serta kesabaran yang tiada henti dalam mendukung penyelesaian skripsi ini.
7. Teman–teman program studi Ilmu Administrasi Bisnis khususnya angkatan 2014, terima kasih atas doa dan dukungannya.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari banyak kekurangan baik dari segi teknis maupun dalam segi penyusunannya. Untuk itu, penulis senantiasa bersedia dan terbuka dalam menerima saran dan kritik yang bersifat membangun.

Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga Allah SWT senantiasa memberikan petunjuk bagi kita semua. Amin.

Surabaya, Mei 2018

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN.....	
LEMBAR PENGESAHAN	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Penelitian Terdahulu	11
2.2 Landasan Teori	13
2.2.1 Sistem Informasi Manajemen	13
2.2.2 Sistem Akuntansi	19
2.2.3 Prosedur	20
2.2.3.1 Pengertian Prosedur	20
2.2.3.2 Karakteristik Prosedur	21
2.2.3.3 Manfaat Prosedur	22
2.2.3.4 Tujuan dan Fungsi Prosedur	22
2.2.4 Penjualan	24
2.2.4.1 Pengertian Penjualan.....	24

2.2.4.2	Jenis-Jenis Penjualan.....	24
2.2.4.3	Manajemen Penjualan	27
2.2.4.4	Tujuan Manajemen Penjualan.....	27
2.2.4.5	Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	28
2.2.5	Prosedur Penjualan.....	30
2.2.6	Pengendalian Internal.....	37
2.2.6.1	Pengertian Pengendalian Internal.....	37
2.2.6.2	Tujuan Pengendalian Internal	38
2.2.6.3	Komponen Pengendalian Internal	39
2.2.6.4	Unsur Pengendalian Internal	40
2.3	Kerangka Berpikir	43
BAB III METODE PENELITIAN		45
3.1	Jenis Penelitian	45
3.2	Unit Analisis	46
3.3	Subjek Penelitian	47
3.4	Teknik Penggalan Data.....	49
3.5	Teknik Pengorganisasian dan Analisis Data	52
3.6	Teknik Pemantapan Kredibilitas Data	54
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		56
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	56
4.1.1	Sejarah Perusahaan	56
4.1.2	Tata Kelola Perusahaan.....	59
4.1.3	Visi dan Misi Perusahaan.....	64
4.1.4	Lokasi	64
4.1.5	Struktur Organissi	66
4.2	Hasil	67
4.2.1	Penyajian Data	67

4.2.1.1 Wawancara dengan KASI	
Administrasi Penjualan	68
4.2.1.2 Wawancara dengan Staff Administrasi	
Sales Order	72
4.2.1.3 Wawancara dengan Staff Administrasi	
Pemfakturan dan Pelaporan.....	73
4.2.1.4 Wawancara dengan Staff Administrasi	
Rekonsiliasi	74
4.2.1.5 Wawancara dengan Staff Administrasi Umum	
dan Harga	76
4.2.1.6 Wawancara dengan Distributor.....	77
4.2.2 Bagan Proses Penjualan	80
4.2.3 Identitas Informan	81
4.2.4 Prosedur Penjualan PT Semen Gresik.....	82
4.2.5 Pengendalian Internal atas Prosedur Penjualan.....	84
4.3 Pembahasan	87
4.3.1 Perbandingan Hasil Penelitian	92
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	95
5.1 Kesimpulan	95
5.2 Saran	96

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Penjualan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.....	5
Tabel 1.2 Volume Penjualan Dalam Presentasi Korporasi November 2017	7
Tabel 4.1 Produk Semen Gresik	69
Tabel 4.2 Hasil Wawancara dengan Staff Administrasi Sales Order.....	72
Tabel 4.3 Hasil Wawancara Staff Administrasi Pemfakturan dan Pelaporan.....	74
Tabel 4.4 Hasil Wawancara dengan Staff Administrasi Rekonsiliasi	75
Tabel 4.5 Hasil Wawancara dengan Staff Administrasi Umum dan Harga.....	76
Tabel 4.6 Hasil Wawancara dengan Distributor	79
Tabel 4.7 Identitas Informan.....	81
Tabel 4.8 Tabel Komparasi Prosedur Penjualan dengan Praktek Yang Terjadi	82
Tabel 4.9 Unsur-Unsur Pengendalian Internal.....	84
Tabel 4.10 Perbandingan Hasil Penelitian	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Pengalokasian Dana Untuk Belanja Infrastruktur Dalam APBN.....	2
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	44
Gambar 3.1 Triangulasi Teknik Pengumpulan Data.....	55
Gambar 3.2 Triangulasi Sumber Pengumpulan Data.....	55
Gambar 4.1 Struktur Kepemilikan dan Entitas Anak	59
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT Semen Indonesia (Persero) Tbk	66
Gambar 4.3 Struktur Organisasi Unit Kerja Administrasi Penjualan	66
Gambar 4.4 Bagan Proses Penjualan	80

ABSTRAK

RATNA JUWITA RAMADHAN, 1442010014, ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN DALAM MENDUKUNG UPAYA PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN PADA PT SEMEN GRESIK

Pembimbing : Dra. Ety Dwi Susanti, M.Si

Penjualan merupakan aktivitas yang dapat memberikan kontribusi pendapatan yang relatif besar dan dapat mempengaruhi kondisi perusahaan. Hal yang terpenting dalam aktivitas penjualan adalah prosedur penjualan. Prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur, dan pencatatan penjualan. Agar prosedur penjualan dapat berjalan dengan baik dan tujuan perusahaan dapat tercapai, maka diperlukan pengendalian internal guna menjaga kekayaan organisasi, meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis prosedur penjualan dalam mendukung upaya pengendalian internal perusahaan pada PT Semen Gresik. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan dianalisis dengan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi partisipasi pasif, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Uji kredibilitas data yang digunakan peneliti adalah teknik triangulasi.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa prosedur penjualan pada PT Semen Gresik sudah mendukung pengendalian internal, karena terdapat sistem pengendalian atas setiap permasalahan yang terjadi pada perusahaan. Namun, masih terdapat aspek yang masih belum memenuhi unsur pengendalian internal yaitu pada struktur organisasi masih terdapat pelimpahan tugas yang dilakukan oleh satu orang pada satu bagian yang menyebabkan fungsi kerja dari struktur organisasi tersebut menjadi kurang efektif.

Kata Kunci : Prosedur Penjualan, Pengendalian Internal Perusahaan

ABSTRACT

RATNA JUWITA RAMADHAN, 1442010014, SALES PROCEDURE ANALYSIS IN SUPPORTING EFFORT INTERNAL CONTROL COMPANY IN PT SEMEN GRESIK

Lecturer : Dra. Ety Dwi Susanti, M.Si

Sales are activities that can contribute a relatively large income and can affect the condition of the company. The most important thing in the sales activity is the sales procedure. Sales procedures are a sequence of activities since receipt of orders from buyers, delivery of goods, invoicing, and recording of sales. In order for sales procedures to run well and corporate goals can be achieved, it is necessary internal controls to maintain the wealth of the organization, improve the effectiveness and efficiency of work.

The main purpose of this study is to know and analyze sales procedures in support of the company's internal control efforts at PT Semen Gresik. The type of research used in this research is descriptive and analyzed by qualitative method. Data collection techniques used were passive participation observation, in-depth interviews, and documentation. Test the credibility of data used by researchers is triangulation technique.

Based on the results of the research can be seen that sales procedures at PT Semen Gresik already support internal control, because there is a system of control over any problems that occur in the company. However, there are still aspects that still do not meet the elements of internal control is the organizational structure is still there delegation of tasks performed by one person on one part that causes the work function of the organizational structure becomes less effective.

Keywords: Sales Procedure, Internal Control of the Company