

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN ATAS
PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN LABA PADA
PT. FIRZA KARYA MANDIRI TAHUN 2023**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

NABILA NURUL QUR'ANI
NIM: 2422001930



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2024



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN ATAS
PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN LABA PADA
PT. FIRZA KARYA MANDIRI TAHUN 2023**

Oleh:

Nama : NABILA NURUL QUR'ANI
NIM : 2422001930
Program Studi : Akuntansi

Telah Disetujui Dan Disahkan Di Depok Pada Tanggal 13 Agustus 2024

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Program Studi Akuntansi

Anessa Musfitria, SE, M.Si, M.S.Ak

Israfil Munawarah, SE, M.Ak

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Abdul Hamid, MS



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN ATAS
PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN LABA PADA
PT. FIRZA KARYA MANDIRI TAHUN 2023**

Oleh:

Nama : NABILA NURUL QUR'ANI
NIM : 2422001930
Program Studi : Akuntansi

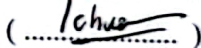
Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 13 Agustus 2024
Waktu : 17.20 – 18.00 Wib

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Israfil Munawarah, SE, M.Ak
Anggota I : Muhammad Ichwan, SE, M.Ak

()
()

Mengetahui,
Ketua Program Studi Akuntansi



Israfil Munawarah, SE, M.Ak

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NABILA NURUL QUR'ANI

NIM : 2422001930

Jurusan : Akuntansi

Nomor KTP : 3216084206020004

Alamat : Perumahan Telaga Harapan Blok E1 No. 3. RT 002, RW 012.
Desa Telaga Murni. Cikarang Barat, Bekasi.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Guna Meningkatkan Laba Pada PT. Firza Karya Mandiri tahun 2023 ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Gici untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai Peneliti.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot dari gelar kesarjanaan saya apabila dikemudian hari bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 13 Agustus 2024



NABILA NURUL QUR'ANI

ABSTRAK

NABILA NURUL QUR'ANI. NIM 2422001930. ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN ATAS PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN LABA PADA PT. FIRZA KARYA MANDIRI TAHUN 2023.

Analisis Sistem Pengendalian Manajemen atas Penjualan Guna Meningkatkan Laba Pada PT. Firza Karya Mandiri Tahun 2023 adalah judul penelitian yang dipilih karena Peneliti tertarik untuk mengetahui secara pasti siapa yang bertanggung jawab mengenai sistem pengendalian manajemen penjualan guna meningkatkan laba di perusahaan yang mana sejauh ini perusahaan hanya memperhatikan laba jangka pendek. Melalui sistem pengendalian manajemen yang baik, perusahaan dapat memperoleh informasi yang relevan, cepat dan bermanfaat bagi perusahaan dan pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pada bidang akuntansi.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pihak-pihak yang bertanggung jawab mengenai sistem pengendalian manajemen atas penjualan, mengetahui proses perusahaan mempertahankan penjualan, mengetahui sistem pengendalian manajemen atas penjualan guna meningkatkan laba dan untuk menganalisis apakah sistem pengendalian manajemen di PT. Firza Karya Mandiri sudah berjalan efisien atau belum. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif, dengan teknik pengumpulan data nya melalui observasi, wawancara dan dokumentasi yang diperoleh dari karyawan dan direktur saat kegiatan berlangsung di lokasi penelitian. Selain itu data yang didapat dari dokumentasi yang berhubungan dengan latar belakang perusahaan, struktur organisasi dan dokumen-dokumen terkait penjualan dan laba di PT. Firza Karya Mandiri.

Hasil dari penelitian ini adalah Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Guna Meningkatkan Laba di PT. Firza Karya Mandiri tahun 2023 sudah berjalan dari tahun 2020 hingga sekarang. Hal tersebut dikarenakan PT. Firza Karya Mandiri sudah mempunyai Standar Operasional Prosedur (SOP) mengenai Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan. Walaupun PT. Firza Karya Mandiri termasuk perusahaan *start up*, namun aktifitas sistem pengendalian manajemen penjualan dilakukan dengan baik dimulai dari penerimaan pesanan, verifikasi pesanan, pengolahan (proses produksi), melakukan pengiriman kepada pelanggan, melakukan penagihan penjualan, perusahaan melakukan pemantauan dan evaluasi, lalu perusahaan juga melakukan perbaikan sekaligus peningkatan inovasi kepada produk tersebut. Dokumen-dokumen yang mendukung aktivitas sistem pengendalian manajemen penjualan juga tersedia dan sesuai, meskipun ada beberapa dokumen yang tidak bisa didapatkan oleh peneliti karena didalamnya terdapat privasi pelanggan sehingga perusahaan tidak bisa mempublikasikan nya.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Manajemen, Penjualan, Laba.

ABSTRACT

NABILA NURUL QUR'ANI. NIM 2422001930. ANALYSIS OF THE MANAGEMENT CONTROL SYSTEM FOR SALES TO INCREASE PROFIT AT PT. FIRZA KARYA MANDIRI IN 2023.

Analysis of Management Control Systems on Sales to Increase Profits at PT. Firza Karya Mandiri in 2023. The researcher is interested in precisely identifying who is responsible for the management control system of sales to increase profits in the company, which has so far only focused on short-term profits. Through an effective management control system, the company can obtain relevant, timely, and beneficial information for the company and contribute to the development of knowledge, particularly in the field of accounting.

The purpose of this research is to identify the parties responsible for the management control system over sales, to understand the process by which the company maintains its sales, to examine the management control system over sales in order to increase profits, and to analyze whether the management control system at PT. Firza Karya Mandiri is operating efficiently. The research method used in this study is qualitative with descriptive analysis, and data collection techniques include observation, interviews, and documentation obtained from employees and directors during activities at the research site. Additionally, data was gathered from documentation related to the company's background, organizational structure, and documents concerning sales and profits at PT. Firza Karya Mandiri.

The result of this research is the Sales Management Control System to Increase Profit at PT. Firza Karya Mandiri in 2023 has been operational since 2020 until now. This is because PT. Firza Karya Mandiri already has Standard Operating Procedures (SOP) regarding the Sales Management Control System. Although PT. Firza Karya Mandiri is a start-up company, the activities of the sales management control system are carried out well, starting from order taking, order verification, processing (production process), delivery to customers, sales invoicing, monitoring and evaluation by the company, and also making improvements and innovations to the product. Documents supporting sales management control system activities are also available and appropriate, although some documents cannot be obtained by the author due to customer privacy concerns, so the company cannot disclose them.

Keywords: Management Control System, Sales, Profit.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat, taufik, hidayah, serta inayah-Nya, peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga Peneliti haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Guna Meningkatkan Laba Pada PT. Firza Karya Mandiri Tahun 2023 ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena Peneliti melihat Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Guna Meningkatkan Laba dalam suatu perusahaan memberikan peranan yang sangat penting dalam keberlangsungan operasional perusahaan agar lebih terarah, efektif, dan efisien. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui bagaimana proses penerapan Sistem Pengendalian Manajemen pada suatu perusahaan dengan tujuan agar sistem yang ada dapat dijalankan sesuai dengan prosesnya dan memberikan kemudahan, efektivitas dan efisiensi dalam operasional perusahaan.

Dalam proses penelitiannya, tentunya Peneliti dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Mildy Rifai, SE selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Bapak Prof. Dr. Abdul Hamid, MS selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Bapak Israfil Munawarah, SE, M.Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
4. Ibu Anessa Musfitria, SE, M.Si, M.S.Ak selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang dengan sabar membimbing dan mengarahkan Peneliti dari awal hingga Peneliti selesai menyusun skripsi ini.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah memberikan semua ilmu nya kepada Peneliti dari semester satu hingga akhir.
6. Bapak Dudang selaku Direktur di PT. Firza Karya Mandiri yang telah mengizinkan Peneliti melakukan penelitian di perusahaan yang Bapak rintis.

7. Superhero dan Panutanku, Ayahanda Joko Wiyono, terima kasih selalu berjuang untuk kehidupan Peneliti. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik Peneliti, memotivasi, dan memberikan dukungan hingga Peneliti mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
8. Pintu Syurgaku, Ibunda Anah Juanah S.Pd, yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi, dukungan serta do'a hingga Peneliti mampu menyelesaikan studinya hingga sarjana.
9. Kedua adikku, Azzam Alghifari Wiyono dan Anniyah Zara Azkadina Wiyono, terima kasih karena selalu menemani dan menyemangati Peneliti. Semoga kalian bisa menempuh pendidikan hingga mendapatkan gelar Doktor. Semangat!.
10. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, Muhamad Zhaky, terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup Peneliti. Terima kasih juga karena telah mendukung, menghibur, mendengar keluh kesah, dan selalu memberikan semangat kepada Peneliti. Semoga Allah SWT selalu memberi keberkahan dalam segala hal yang kita lalui.
11. Rekan-rekan mahasiswa tahun 2020, khususnya Rika, Dian, Mirza, Fajriani, Fitra, Gabriel dan Dina terima kasih karena telah menciptakan kenangan indah bersama Peneliti selama masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI dengan suka cita.
12. Nabila Nurul Qur'ani, ya! Diri saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta selalu menikmati setiap prosesnya yang bisa dibilang tidak mudah. Namun Peneliti tetap mengingat bahwa setiap langkah kecil yang telah diambil adalah bagian dari pelajaran, meskipun terasa sulit atau lambat. Perjalanan menuju impian bukanlah lomba *sprint*, tetapi lebih seperti maraton yang memerlukan ketekunan, kesabaran dan tekad yang kuat. Tidak hanya itu, disaat kendala "*people come and go*" selalu menghantui pikiran yang selama ini menghambat proses penyelesaian skripsi ini yang juga memotivasi Peneliti untuk terus ambisi dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih karena sudah bertahan. Apapun pilihan yang telah dipegang sekarang terima kasih sudah berjuang sejauh ini, kamu hebat.

13. Peneliti persembahkan skripsi ini spesial untuk orang yang selalu bertanya kapan kamu wisuda? Dan kapan Skripsimu selesai?. Wisuda hanyalah bentuk seremonial akhir setelah melewati beberapa proses, terlambat lulus atau tidak lulus tepat waktu bukanlah suatu kejahatan dan bukanlah sebuah aib. Alangkah kerdilnya jika kecerdasan seseorang diukur diukur dari siapa paling cepat wisuda. Bukankah sebaik-baiknya skripsi adalah skripsi yang diselesaikan, entah itu tepat waktu maupun tidak.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu, Peneliti selalu mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan inspiratif dari para pembaca semua. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi kemajuan ilmu pengetahuan di Indonesia. Akhir kata Peneliti mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Aaamiiin.

Depok, 13 Agustus 2024

Peneliti,

NABILA NURUL QUR'ANI

NIM: 2422001930

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	i
PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR SIDANG.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	6
1.3. Batasan Masalah.....	6
1.4. Rumusan Masalah.....	6
1.5. Tujuan Penelitian.....	7
1.6. Manfaat Penelitian.....	7
1.7. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Landasan Teori.....	9
2.1.1. Sistem.....	9
2.1.2. Pengendalian.....	10
2.1.3. Manajemen.....	10
2.1.4. Penjualan.....	11
2.1.5. Sistem Pengendalian Manajemen.....	13
2.1.6. Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan.....	14
2.1.7. Fungsi Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan.....	15
2.1.8. Tujuan Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan.....	15
2.1.9. Manfaat Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan.....	15
2.1.10. Elemen-elemen Sistem Pengendalian Manajemen.....	16
2.1.11. Kegiatan Pengendalian Manajemen Penjualan.....	17
2.1.12. Struktur dan Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	17
2.1.13. Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen.....	19
2.1.14. Batasan Pengendalian Manajemen.....	20
2.1.15. Definisi Laba.....	21
2.1.16. Pusat Laba Dalam Sistem Pengendalian Manajemen.....	22
2.1.17. Pusat Pendapatan.....	23
2.1.18. Pusat Biaya.....	25
2.1.19. Pusat Laba.....	26
2.1.20. Pusat Investasi.....	27
2.2. Penelitian Terdahulu.....	27
2.3. Kerangka Konseptual.....	30

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	32
3.1.	Tempat dan Waktu Penelitian	32
3.2.	Jenis Penelitian.....	33
3.3.	Populasi dan Sampel Penelitian	33
3.3.1.	Populasi	33
3.3.2.	Sampel	34
3.4.	Teknik Pengumpulan Data	35
3.5.	Definisi Operasional Variabel.....	37
3.6.	Teknik Analisis Data.....	37
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1.	Hasil Penelitian	40
4.1.1.	Gambaran Umum Perusahaan	40
4.1.2.	Sistem Pengendalian Manajemen.....	50
4.1.3.	Laba	53
4.2.	Pembahasan.....	60
4.2.1.	Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan	60
4.2.2.	Laba	67
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN.....	68
5.1.	Simpulan.....	67
5.2.	Saran	67
DAFTAR PUSTAKA		71
LAMPIRAN		74

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1. Penelitian Terdahulu	29
Tabel 3. 1. Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	32
Tabel 4. 1. Komposisi Karyawan PT. Firza Karya Mandiri	46
Tabel 4. 2. Laporan Penjualan PT. Firza Karya Mandiri.....	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. Kerangka Konseptual	31
Gambar 4. 1. PT. Firza Karya Mandiri	40
Gambar 4. 2. Produk yang dibuat oleh PT. Firza Karya Mandiri	42
Gambar 4. 3. Logo PT. Firza Karya Mandiri	42
Gambar 4. 4. Lokasi PT. Firza Karya Mandiri	43
Gambar 4. 5. Struktur Organisasi PT. Firza Karya Mandiri	44
Gambar 4. 6. <i>Flowchart Jobdesk</i> PT. Firza Karya Mandiri	47
Gambar 4. 7. Mesin <i>Hotmelt</i>	48
Gambar 4. 8. Mesin <i>Air Blow</i>	49
Gambar 4. 9. <i>Jig Sealing</i>	49
Gambar 4. 10. <i>Pin Nut</i>	50
Gambar 4. 11. <i>Pin Bending</i>	50
Gambar 4. 12. <i>Flowchart</i> SOP Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan	52
Gambar 4. 13. Laporan Laba Rugi Bulan Januari	54
Gambar 4. 14. Laporan Laba Rugi Bulan Februari	54
Gambar 4. 15. Laporan Laba Rugi Bulan Maret	55
Gambar 4. 16. Laporan Laba Rugi Bulan April	55
Gambar 4. 17. Laporan Laba Rugi Bulan Mei	56
Gambar 4. 18. Laporan Laba Rugi Bulan Juni	54
Gambar 4. 19. Laporan Laba Rugi Bulan Juli	54
Gambar 4. 20. Laporan Laba Rugi Bulan Agustus	55
Gambar 4. 21. Laporan Laba Rugi Bulan September	55
Gambar 4. 22. Laporan Laba Rugi Bulan Oktober	56
Gambar 4. 23. Laporan Laba Rugi Bulan November	56
Gambar 4. 24. Laporan Laba Rugi Bulan Desember	57
Gambar 4. 25. Evaluasi Sparepart	62
Gambar 4. 26. Evaluasi <i>Checking Fixture</i>	63
Gambar 4. 27. Evaluasi <i>Jig Sub Assy Inner Housing Lead Assy</i>	64
Gambar 4. 28. Evaluasi <i>Jig Housing & Circuit Assy RCLT (LH)</i>	65
Gambar 4. 29. Faktur Penjualan	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian	74
Lampiran 2. Surat Pengantar Penelitian.....	75
Lampiran 3. SOP Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan.....	76
Lampiran 4. Laporan Penjualan Bulanan.....	82
Lampiran 5. Rekapitulasi Laporan Laba Rugi	94
Lampiran 6. Pedoman Wawancara	95
Lampiran 7. Kartu Bimbingan	97
Lampiran 8. Hasil Turnitin.....	98
Lampiran 9. Daftar Riwayat Hidup.....	99