

**PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJULAN PADA
PT.SUNGNAM ELCTRONIC INDONESIA**

SKRIPSI

Oleh:

Siti Ahmat

201610315184



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2021**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada PT.Sungnam
Electronic Indonesia
Nama Mahasiswa : Siti Almat
Nomor Pokok Mahasiswa : 201610315184
Program Studi/Fakultas : Akuntansi/Ekonomi Dan Bisnis
Tanggal Ujian Lulus Skripsi : 27 Juli 2020

Jakarta , 5 Agustus 2020

MENYETUJUI,
Pembimbing



Pratiwi Nila Sari, S.E., M.Ak., Ak., CPA.

NIDN: 0319018601

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada
PT. Sunnam Electronic Indonesia

Nama Mahasiswa : Siti Ahmat

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610315184

Program Studi/Fakultas : Akuntansi/Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 27 Juni 2020

Jakarta, 27 Juni 2020

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Maidani, S.E., M.Ak.

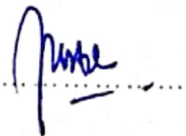
NIDN : 0308058605

Penguji I : Pratiwi Nila Sari, S.E., M.Ak., Ak., CPA.

NIDN : 0319018601

Penguji II : Panata Bangar Hasioan. S, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA.

NIDN : 0331087204



MENGETAHUI,

Ketua Program Studi Akuntansi

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis



Triana Yuniati, S.E., M.M., Ak., CA., M.Ak.

NIDN : 0328066301



Dr. Istianingsih, M.S.Ak., CA., CSRA., CACP.

NIDN : 0318107101

iii

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis memiliki kemampuan untuk menyelesaikan penulisan proposal skripsi yang berjudul **“Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada PT. Sunnam Electronic Indonesia”**. Penulis proposal skripsi dapat dilakukan dengan baik dalam rangka memenuhi salah satu syarat akademik untuk mencapai gelar sarjana akuntansi program studi akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Selama proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bimbingan, dukungan, semangat, doa, dan bantuan dari berbagai pihak penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan segera. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada;

1. Irejen Pol. (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M, selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Dr. Istianingsih Sastrodiharjo M.S.Ak., CA., CSRS., CACP, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Dr. Dhnian Tyas Untari, S.E., M.M., MBA., CAR selaku Walik Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
4. Triana Yuniati, S.E., M.M., Ak., CA., M.AK. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dan sebagai dosen yang selalu memberikan semangat dan arahan dalam menyelesaikan proposal skripsi ini.
5. Pratiwi Nila Sari, S.E., M.AK., Ak. CPA. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dalam menyusun proposal skripsi.
6. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan kasih sayang, doa, kesabaran, bantuan dukungan moral dan material.

7. Fransisca sutiono, Isa Annisa Saputri, asrifah, dan istiqomah Achmad yang telah banyak membantu dan memberikan semangat serta motivasi dalam menyelesaikan proposal skripsi.
8. Teman-teman super bimbingan Sofi rosyidah Monika Sari Jihan Riska Amalia Nadia Anarti Puput Ayu Lestari Raja Mutia dan Stella atandima riwu yang telah sama-sama berjuang dalam menyelesaikan proposal skripsi. Terima kasih atas dukungan dan saran.

Akhirnya penulis berharap Allah Subhanahu Wa Ta'ala berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu berjalannya proposal skripsi ini. Semoga proposal skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 1 Juli 2020

Siti Ahmat

2016103158

ABSTRAK

Siti Ahmat. 201610315184. Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada PT.Sungnam Electronic Indonesia.

Perusahaan merupakan salah satu aspek yang paling penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Pengelolaan penjualan yang kurang baik secara langsung akan merugikan perusahaan. Untuk itulah diperlukan sistem pengendalian internal penjualan agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya penyelewengan, pemborosan, ketidak efektifan dan ketidak efisienan yang dapat merugikan perusahaan. PT.Sungnam Electronic Indonesia menerapkan suatu sistem penjualan yang dituangkan dalam Standar operasional Perusahaan. Standar operasional tersebut diantaranya mengatur tentang bagaimana proses penjualan dan pengelolaannya seharusnya dilakukan. Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT.Sungnam Electronic Indonesia. Berdasarkan eveluasi yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal penjualan pada PT.Sungnam Electronic Indonesia yang meliputi struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, telah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur yang ditetapkan perusahaan dan tidak menyimpang dari teori yang terdapat dalam ilmu akuntansi.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Intern, Penjualan Kredit

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul "PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJULAN PADA PT.SUNGNAM ELECTRONIC INDONESIA" ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah ditulis secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya tulis ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digunakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, Juli 2020

Yang Membuat Pernyataan



Siti Alimat

201610315028

ABSTRACT

Siti Ahmat. 201610315184. *Internal Control of Sales at PT.Sungnam Electronic Indonesia.*

The Company is one of the most important aspects for companies seeking to gain profit. Unfavorable sales management will directly hurt the company. To that required internal control system sales in order to reduce the likelihood of penyelewengan, waste, ineffectiveness and inefficiency that could hurt the company. PT.Sungnam Elektronik Indonesia implemented a sales system as outlined in the Standard Operating Company. The Operational standards regulate them about how the process of selling and management should be done. The purpose of this study was to evaluate the internal control system of credit sales at PT.Sungnam Electronic Indonesia. Based evaluasi that has been done, indicating that the internal control system of credit sales at PT.Sungnam Electronic Indonesia , which includes organizational structure, system of authorization and recording procedures, as well as the quality of employees in accordance with its responsibilities, in accordance with Standard Operating Procedures established by the company and do not deviate from the theory contained in accounting sciences.

Keywords : Internal Control System, Credit Sales

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Masalah	4
1.4 Batasan Masalah	4
1.5 Manfaat Masalah	5
1.6 Sistemmatika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Pengendalian Internal	7
2.1.1 Tujuan Pengendalian Internal	8
2.1.2 Prinsip-prinsip Pengendalian Internal	9
2.1.3 Komponen Pngendalian Internal	12
2.1.4 Unsur-unsur Pokok Sistem Pengendalian Internal	18
2.2 Penjualan	21
2.2.1 Pengertian Penjualan	21
2.2.2 Prosedur Penjualan	22

2.2.3	Prosedur Penjualan Tunai	23
2.2.4	Fungsi yang Terkait tunai	24
2.2.5	Prosedur Penjualan Keredit	25
2.2.6	Fungsi yang Terkait Penjualan Keredit	26
2.2.7	Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Keredit	27
2.3	Sistem Retur Penjualan	27
2.3.1	Pengertian Sistem Retur Penjualan	27
2.3.2	Prosedur Retur Penjualan	28
2.3.3	Fungsi yang Terkait Retur Penjualan	28
2.3.4	Dokumen yang Terkait Retur Penjualan	29
2.4	Penelitian Terdahulu	30
2.5	Kerangka Pemikiran	32
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		34
3.1	Desain Penelitian	34
3.2	Tahapan Penelitian	34
3.3	Model Konseptual Penelitian	35
3.4	Operasional Variabel	36
3.5	Waktu dan Tempat Penelitian	36
3.6	Metode Pengumpulan Data	36
3.7	Metode Analisis Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		44
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	44
4.1.1	Sejarah Umum Perusahaan	44
4.1.2	Jenis Produk	44
4.2	Hasil Analisis Data	47

4.2.1 Analisis Sistem Pengendalian Internal pada Sistem Penjualan PT. Sunnam Elektronik Indonesia	47
4.2.1.1 Lingkungan Pengendalian	47
4.2.1.2 Penilaian Risiko	47
4.2.1.3 Aktivitas Pengendalian	48
4.2.1.4 Informasi dan Komunikasi	40
4.2.1.5 Pemantauan	50
4.3 Data Penelitian	50
4.3.1 Check List Pengendalian Internal Sistem Penjualan	50
4.3.2 Data Penjualan	54
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian	55
4.4.1 Efektivitas Pengendalian Internal Sistem Penjualan	56
4.4.2 Pengendalian Internal yang sudah dijalankan oleh perusahaan ..	56
BAB V PENUTUP	57
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Implikasi Manajerial	57
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 kerangka Pemikiran	33
Gambar 3.1 Tahapan Penelitian	35
Gambar 3.2 Model Konseptual Penelitian	35
Gambar 4.1 Jenis Produk	46

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu32
Tabel 3.1	Pengendalian Internal Penjualan Sesuai COSO39
Tabel 4.2	<i>Check List</i> Pengendalian Internal Sistem Penjualan51
Tabel 4.3	Data Penjualan Periode 201954

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2 *Check List* Pengendalian Internal Sistem Penjualan
- Lampiran 3 Data Penjualan
- Lampiran 4 Data Invoice Penjualan
- Lampiran 5 Surat Pengiriman Barang
- Lampiran 6 Surat Jalan
- Lampiran 7 Surat Siset Kampus
- Lampiran 8 Surat Riset Perusahaan
- Lampiran 9 Hasil uji plagiat
- Lampiran 10 tabel Uji refrensi
- Lampiran 11 Tabel uji plagiat
- Lampiran 12 Kartu bimbingan