

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PADA PENJUALAN  
PT UNI PARAMANDALA PATHYA**

**SKRIPSI**

**Oleh :  
Eka Septiana  
201510315125**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA  
2019**

## LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Internal Pada  
Penjualan PT Uni Paramandala Pathya

Nama Mahasiswa : Eka Septiana

Nomor Pokok Mahasiswa : 201510315125

Program Studi/Fakultas : Akuntansi/Ekonomi



## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Internal Pada  
Penjualan PT. Uni Paramandala Pathya  
Nama Mahasiswa : Eka Septiana  
Nomor Pokok Mahasiswa : 201510315125  
Program Studi/Fakultas : Akuntansi/Ekonomi  
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 27-Juli-2019

Jakarta, 31 Juli 2019

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Istianingsih, M.Si., Ak., CA.,  
CSRS., CMA., CBV., CACP  
NIDN. 0318107101

Penguji I : Milda Handayani, S.E., M.M  
NIDN. 0330087504

Penguji II : Helmiansyah Irawan, S.E., Ak.,  
M.Ak., CA., CPA., ACPA., AAPAI  
NIDN. 0322018701

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi Akuntansi

Tutiek Yoganingsih, S.E., M.Si

NIDN. 0302016002

Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Sugeng Suroso, S.E., M.M

NIDN. 0316066201

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan PT Uni Paramandala Pathya**”.

Penulisan skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat akademik dalam mata kuliah Skripsi Program Studi Akuntansi jenjang strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Selesainya penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan serta bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Irjen Pol.(Purn) Dr. H. Bambang Karsono, Drs., SH., MM, Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Dr. Sugeng Suroso, SE., MM Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Tutiek Yoganingsih, SE., Ak., M.Si Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Widi Winarso, SE., M.M Selaku Wakil Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Helmiansyah Irawan, SE., Ak., M.Ak., CA., CPA., ACPA., AAPAI selaku dosen Pembimbing Akademik selama delapan semester dan selaku Dosen Pembimbing yang telah mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi.
6. Kedua orang tua tercinta, yang selalu mendoakan serta memberikan dukungan moril maupun materil kepada penulis.
7. Kepada teman sekaligus sahabat dari Squad Of Power Rangers yaitu, Nining Hairunisa, Muhsinaten, Asriyani, Aenul Waroatul Ilham, yang selalu berjuang bersama mulai semester 1 sampai dengan semester 8, dan selalu memberikan masukan-masukan yang positif serta saling menguatkan satu sama lain, *daebak* lah kalian.

8. Teman-teman seperjuangan kelas B1 Akuntansi Sore atas kebersamaannya yang selalu memberikan dukungan satu sama lain dan saling bertukar pikiran maupun pendapat yang positif.
9. Kepada teman-teman kerja sekaligus teman yang luar biasa, Avina Suci Nurmadhanti, Imam Kurnia Sandi, Rachman Hakim Julio, Lyan Hernandes terima kasih untuk waktu kalian yang berharga mau meluangkan waktu, melepaskan penat dan beban kerja.
10. Kepada sahabat dan teman-teman penulis, yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang selalu memberikan dukungan.
11. Dan semua pihak yang terlibat dalam penyusunan proposal baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka menerima kritik dan saran yang membangun guna meningkatkan kualitas skripsi ini, sehingga dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Jakarta, Juli 2019

Penulis

**Eka Septiana**

## LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul **Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan PT Uni Paramandala Pathya** ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

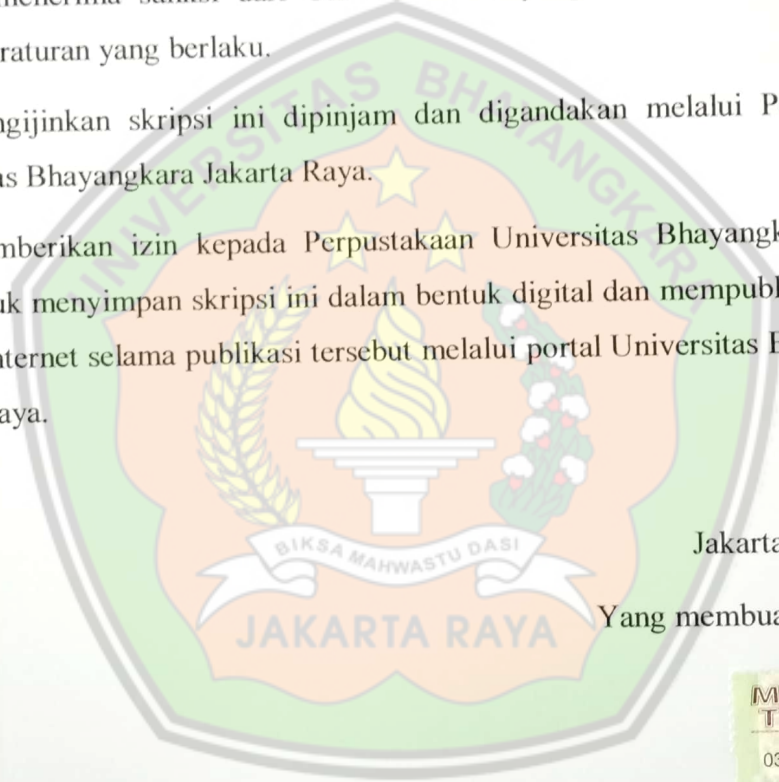
Apabila dikemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan 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 2019

Yang membuat pernyataan



**Eka Septiana**

**201510315125**

## ABSTRAK

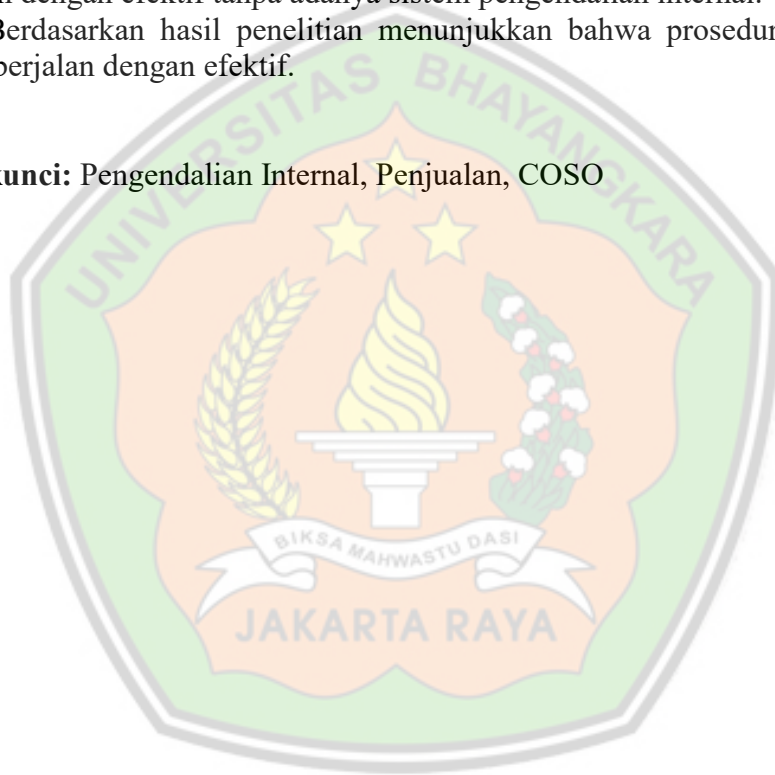
**Eka Septiana. 201510315125** Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan PT Uni Paramandala Pathya

Penjualan merupakan salah satu aspek yang paling penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan dalam mendukung upaya meningkatkan efektivitas pengendalian internal pada PT Uni Paramandala Pathya.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini fokus pada pengendalian internal pada penjualan di mana penjualan pada PT Uni Paramandala Pathya terdapat penjualan motor tunai, penjualan motor kredit, dan penjualan *spare part* tunai. Jenis penjualan yang kompleks tidak akan berjalan dengan efektif tanpa adanya sistem pengendalian internal.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa prosedur yang berlaku sudah berjalan dengan efektif.

**Kata kunci:** Pengendalian Internal, Penjualan, COSO



## ***ABSTRACT***

**Eka Septiana. 201510315125.** *Analysis of Internal Control at PT Uni Paramandala Pathya Sales*

*Sales is one of the most important aspects for a company in its efforts to make a profit. The purpose of this study was to determine the sales procedures in supporting efforts to improve the effectiveness of internal controls at PT Uni Paramandala Pathya.*

*This research is a descriptive study with a qualitative approach. This study focuses on internal control on sales where sales at PT Uni Paramandala Pathya have cash motor sales, motorcycle credit sales, and cash spare parts sales. Complex types of sales will not work effectively without an internal control system.*

*Based on the results of the study indicate that the applicable procedure has been effective.*

**Keywords:** *Internal Control, Sales, COSO*





# DAFTAR ISI

Halaman

<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Batasan Masalah .....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>
2.1 Landasan Teori .....	7
2.1.1 Pengendalian Internal .....	7
2.1.2 Tujuan Pengendalian Internal .....	8
2.1.3 Prinsip Pengendalian Internal .....	9
2.1.4 Komponen Pengendalian Internal.....	12
2.1.5 Unsur Pengendalian Internal.....	17

ix

2.2	Penjualan.....	18
2.2.1	Pengertian Penjualan .....	18
2.2.2	Prosedur Penjualan .....	19
2.2.3	Prosedur-Prosedur Penjualan Tunai .....	20
2.2.4	Fungsi yang Terkait Penjualan Tunai.....	21
2.2.5	Prosedur-Prosedur Penjualan Kredit.....	22
2.2.6	Fungsi yang Terkait Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit ....	23
2.2.7	Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit.....	24
2.3	Sistem Retur Penjualan.....	26
2.3.1	Pengertian Sistem Retur Penjualan.....	26
2.3.2	Prosedur Retur Penjualan .....	26
2.3.3	Fungsi yang Terkait Retur Penjualan .....	27
2.3.4	Dokumen yang Terkait .....	28
2.4	Peneliti Terdahulu.....	28
2.5	Kerangka Pemikiran .....	32
	<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
3.1	Desain Penelitian .....	33
3.2	Tahapan Penelitian.....	33
3.3	Model Konseptual Penelitian.....	34
3.4	Operasional Variabel Penelitian .....	35
3.5	Waktu dan Tempat Penelitian.....	35
3.6	Metode Teknik Pengambilan Data .....	36
3.7	Metode Analisis Data .....	37

<b>BAB IV ANALISA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>38</b>
4.1 Gambaran Umum.....	38
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	38
4.1.2 Jenis Usaha .....	38
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	39
4.1.4 Visi dan Misi Perusahaan .....	42
4.2 Hasil Analisis Data .....	42
4.2.1 Analisis pengendalian internal pada Penjualan .....	49
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian.....	52
4.3.1 Prosedur Penjualan Tunai.....	52
4.3.2 Prosedur <i>Order</i> Penjualan Kredit .....	52
4.3.3 Prosedur Bagian Gudang dan Pengiriman.....	54
4.3.4 Prosedur Bagian Penagihan .....	56
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>58</b>
5.1 Kesimpulan.....	58
5.2 Implikasi Manajerial.....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 2.1 Peneliti Terdahulu .....	28
Tabel 4.1 Ringkasan Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan Berdasarkan Pengendalian Internal COSO Pada Komponen Lingkungan Pengendalian.....	43
Tabel 4.2 Ringkasan Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan Berdasarkan Pengendalian Internal COSO Pada Komponen Lingkungan Penilaian Risiko .....	45
Tabel 4.3 Ringkasan Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan Berdasarkan Pengendalian Internal COSO Pada Komponen Aktivitas Pengendalian.....	46
Tabel 4.4 Ringkasan Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan Berdasarkan Pengendalian Internal COSO Pada Komponen Informasi dan Komunikasi.....	48
Tabel 4.5 Ringkasan Analisis Pengendalian Internal Pada Penjualan Berdasarkan Pengendalian Internal COSO Pada Komponen Pemantauan .....	49



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	32
Gambar 3.1 Model Konseptual Penelitian .....	34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	40
Gambar 4.2 Diagram Alir Penjualan Kredit .....	54
Gambar 4.3 Diagram Alir Bagian Gudang dan Pengiriman Barang.....	55
Gambar 4.4 Diagram Alir Penagihan dan Akuntansi .....	57



## DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Riset di PT Uni Paramandala Pathya
2. Struktur Organisasi
3. Pertanyaan Wawancara
4. Flowchat Penjualan Tunai
5. Flowchart Penjualan Kredit
6. Flowchart Gudang dan Pengiriman
7. Flowchart Penagihan dan Akuntansi
8. Kartu Bimbingan Skripsi
9. Uji Referensi
10. Uji Plagiat
11. Daftar Riwayat Hidup

