

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL
PENJUALAN KREDIT BERBASIS COSO
(Studi Empiris PT. Astindo Dharma Techno)**

SKRIPSI

**Oleh:
Silvia Della Putri
201510315095**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
BEKASI
2020**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi

: Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Berbasis COSO Studi Empiris PT. Astindo

Dharma Techno

Nama Mahasiswa

: Silvy Della Putri

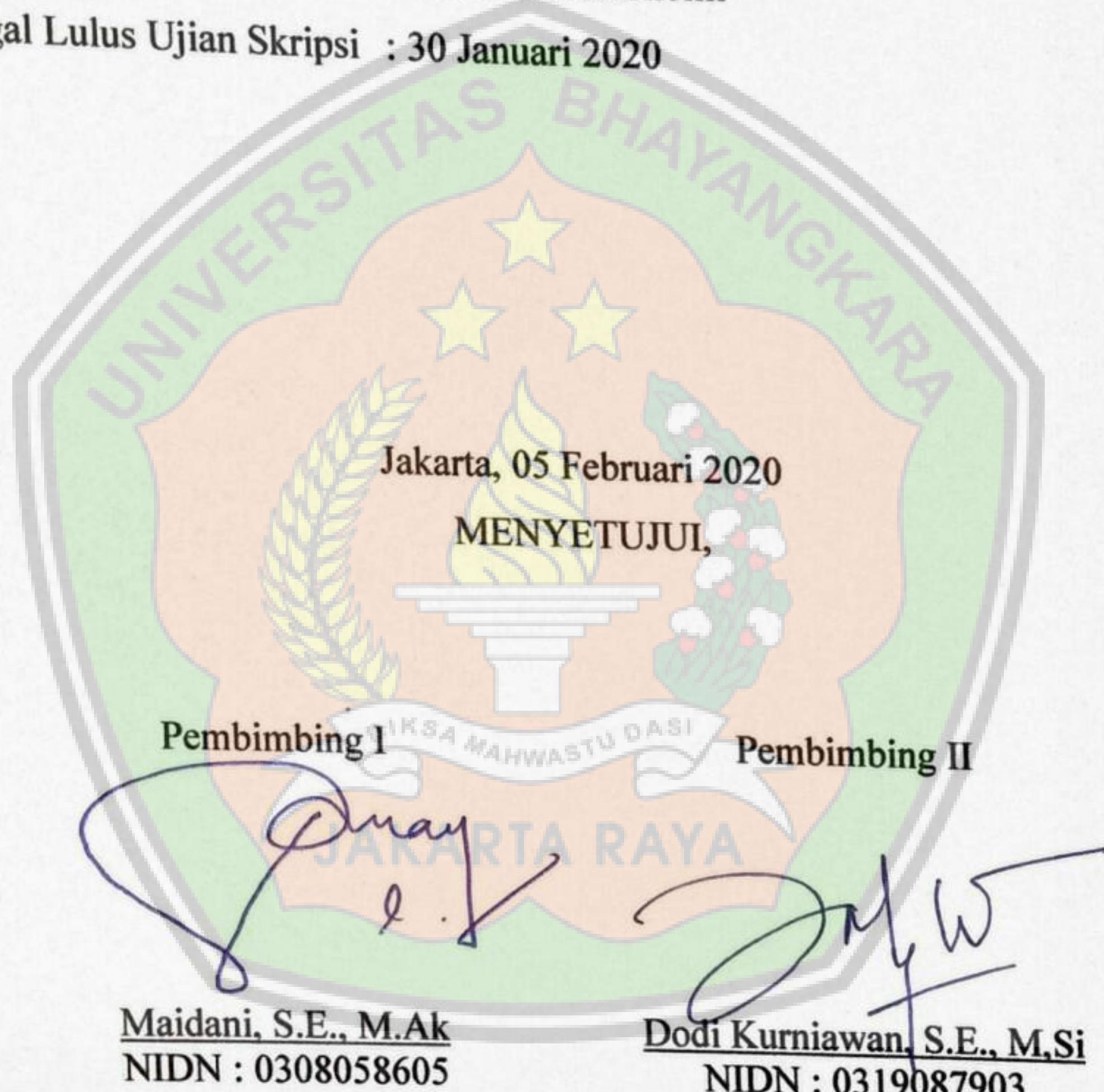
Nomor Pokok Mahasiswa

: 201510315095

Program Studi/Fakultas

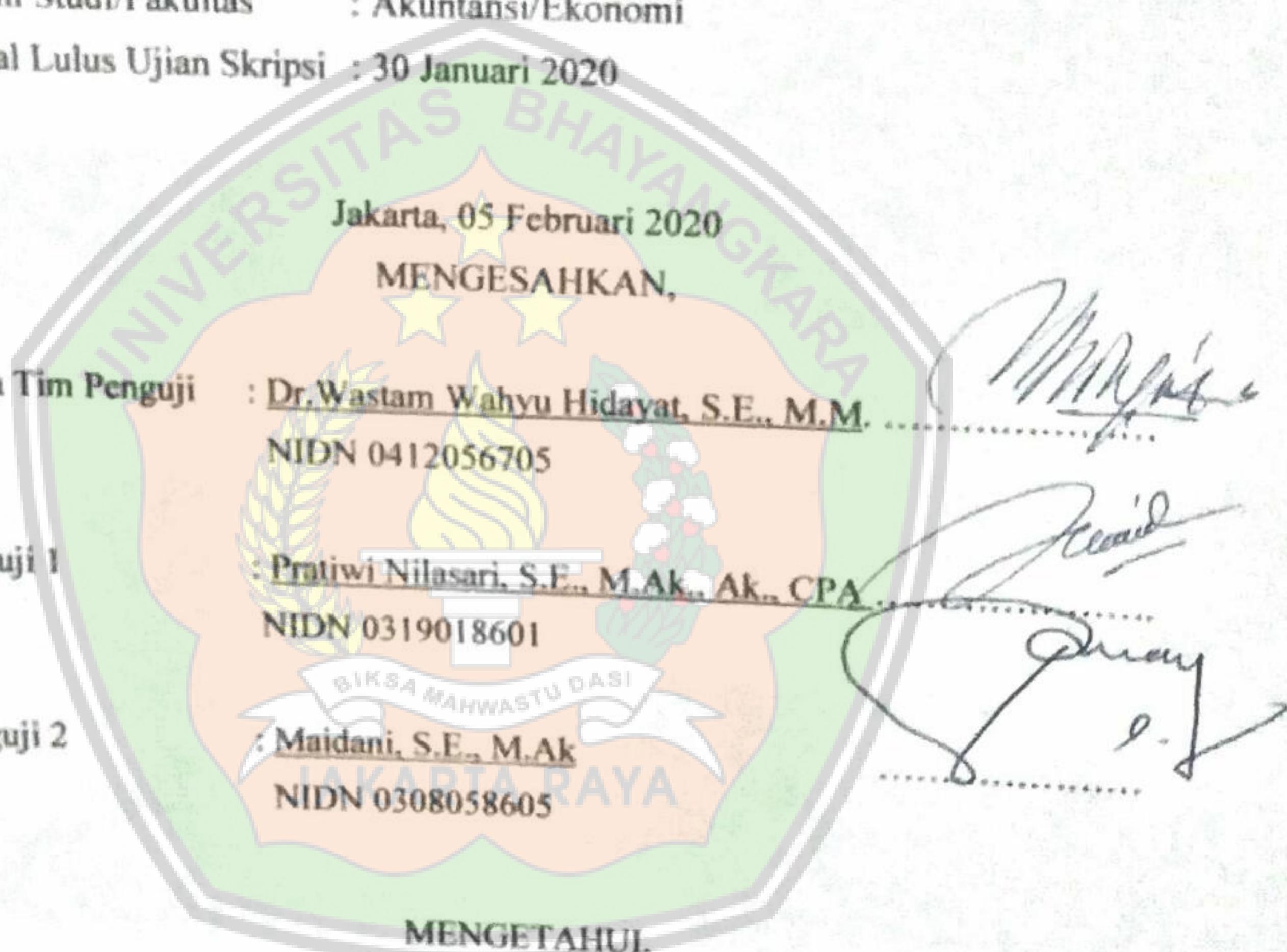
: Akuntansi/Ekonomi

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 30 Januari 2020



LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit Berbasis COSO (Studi Empiris PT. Astindo Dharma Techno)
Nama Mahasiswa : Silvy Della Putri
Nomor Pokok Mahasiswa : 201510315095
Program Studi/Fakultas : Akuntansi/Ekonomi
Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 30 Januari 2020



Ketua Program Studi : Tutiek Yoganingsih, S.E., M.Si
Akuntansi
NIDN 0302016002

Dekan Fakultas : Dr. Istianingsih Sastrodiharjo, CA, CSRA, CMA, CACP
Ekonomi
NIDN 0318107101

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dapat selesai pada waktunya. Skripsi ini merupakan salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh sebagai persyaratan menyelesaikan program studi S1 akuntansi di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Kota Bekasi.

Skripsi ini disusun berdasarkan hasil pengamatan. Dalam skripsi ini banyak pihak yang telah membantu penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih, dan berdoa semoga Allah SWT membalas semua kebaikan mereka khususnya kepada :

1. Irjen (Purn) Dr. H. Bambang Karsono, Drs., S.H., M.M. Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi
2. Ibu Dr. Istianingsih Sastrodiharjo, CA, CSRA, CMA, CACP. Selaku Dekan Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Ibu Tutiek Yoganingsih, SE, M.SI. Selaku Ketua Jurusan Program Studi Akuntansi.
4. Bapak Maidani, S.E., M.Ak. Selaku Dosen Pembimbing I Skripsi di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
5. Bapak Dodi Kurniawan, S.E., M, Si. Selaku Dosen Pembimbing II Skripsi di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
6. Kedua Tercinta yang telah memberikan dukungan moral dan material serta kasih sayangnya untuk menyelesaikan skripsi.
7. Kepada suami dan anak yang memberikan semangat.
8. Kepada semua teman-teman akuntansi sore selama awal perkuliahan sampai saat ini terima kasih atas dukungan, semangat, saran, kritik, nasihat, yang diberikan kepada penulis.
9. Kepada Bapak Agus Suntara selaku Direktur PT.Astindo Dharma Techno yang telah membantu dalam proses penggerjaan skripsi ini.
10. Kepada karyawan PT.Astindo Dharma Techno yang telah membantu proses penggerjaan skripsi ini.

11. Dan semua pihak yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pembuatan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Karena itu penulis mengharapkan masukan dan kritik yang positif untuk memperbaiki dan menyempurnakan skripsi ini. Besar harapan penulis berharap semoga skripsi ini berguna dan bermanfaat bagi kita semua dan orang yang membacanya.

Akhir kata penulis berharap agar upaya ini dapat mencapai maksud yang diinginkan dan dapat menjadi tulisan yang berguna bagi semua pihak.



ABSTRAK

Silvy Della Putri, 201510315005. Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit Berbasis COSO Studi Empiris PT. Astindo Dharma Techno

. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbandingan antara pengendalian internal penjualan di PT. Astindo Dharma Techno dengan kontrol internal berdasarkan standar COSO (*Committee of sponsoring Organizations*). Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data yang diperoleh berdasarkan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode yang digunakan adalah metode analisis kualitatif deskritif.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan pengendalian internal penjualan kredit dengan 5 komponen pengendalian internal COSO pada PT. Astindo Dharma Techno masih belum efektif, dalam pemisahan tugas atau fungsi masih terdapat yang merangkap pekerjaan dan jabatan yang menyebabkan proses penjualan menjadi tersendat, terdapatnya pencatatan dalam penjualan yang masih manual dan tidak adanya aplikasi sistem yang memadai sehingga dapat meningkatkan risiko kesalahan pencatatan dalam penjualan.

Kata kunci : Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, COSO



LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

Skripsi yang berjudul :

Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit Berbasis COSO (Studi Empiris
PT. Astindo Dharma Techno)

Ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri tidak mengandung unsur 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 mengijinkan skripsi ini dipinjam dan digunakan melalui perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberi izin kepada perpusatakaan 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, 05 Februari 2020

Yang membuat pernyataan,



Silvya Della Putri
NPM : 201510315095

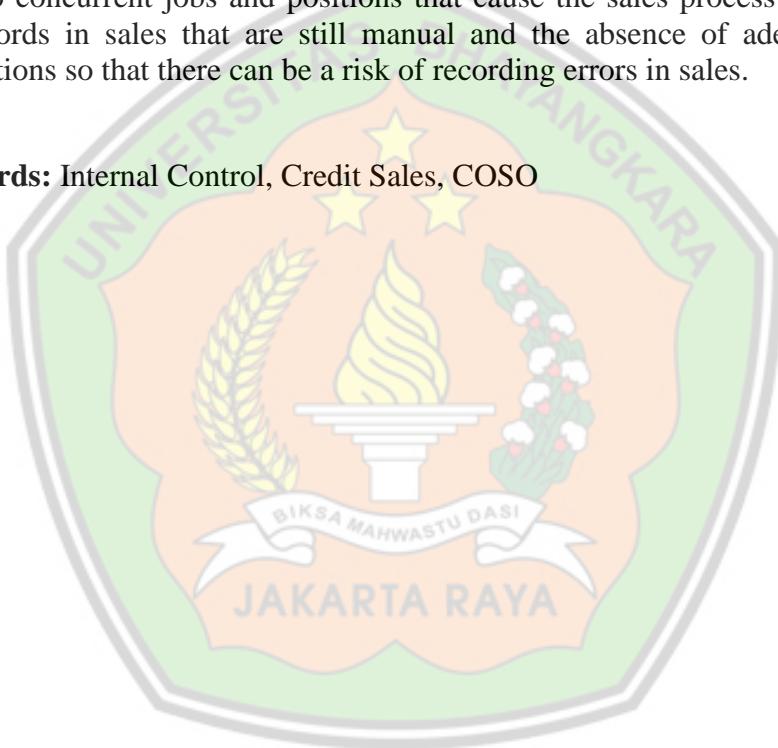
ABSTRACT

Silvy Della Putri, 201510315005. Analysis of Internal Control of COSO Based Credit Sales Empirical Study of PT. Astindo Dharma Techno

. This study aims to determine the comparison between sales internal control at PT. Astindo Dharma Techno with internal controls based on COSO (Committee of sponsoring Organizations) standards. The data used in this study are data obtained based on interview, observation, and documentation techniques. The method used is descriptive qualitative analysis method.

Based on the results of the study showed that the application of credit sales internal control with 5 components of COSO internal control at PT. Astindo Dharma Techno is still not effective, in the separation of duties or functions, there are also concurrent jobs and positions that cause the sales process to stall, there are records in sales that are still manual and the absence of adequate system applications so that there can be a risk of recording errors in sales.

Keywords: Internal Control, Credit Sales, COSO



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Batasan Masalah.....	4
1.6 Sistematika Penulisan	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 7
2.1 Pengertian Penjualan	6
2.1.1 Pengertian Penjualan Kredit	6
2.1.2 Prosedur Penjualan Kredit	7
2.1.3 Bagian Yang Terkait Dan Kegiatan Dalam Penjualan Kredit	9
2.1.4 Dokumen Penjualan Kredit	10
2.2 Catatan Akuntansi Yang Digunakan	12
2.3 Pengendalian Internal	13
2.3.1 Pengertian Pengendalian Internal	13
2.3.2 Pengertian Sistem Pengendalian Internal	14

2.3.3 Tujuan Pengendalian Internal	15
2.3.4 Ancaman Terhadap Sistem.....	16
2.3.5 Komponen Pengendalian Internal	17
2.3.6 Keterbatasan Pengendalian Internal	19
2.3.7 Pengendalian Internal Penjualan	20
2.3.8 Prinsip-Prinsip Aktivitas Pengendalian Internal.....	21
2.4 Penelitian Terdahulu.....	25
2.5 Kerangka Konseptual	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1 Desain Penelitian.....	30
3.2 Tahapan Penelitian	30
3.3 Model Konseptual Penelitian	31
3.4 Sumber Data.....	32
3.5 Tempat Dan Waktu Penelitian	32
3.6 Tehnik Pengumpulan Data.....	32
3.7 Metode Anlisis Data.....	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
4.1 Profil Perusahaan	39
4.1.1 Visi Dan Misi Perusahaan.....	39
4.1.2 Kebijakan Mutu Perusahaan	40
4.1.3 Produk Yang Dihasilkan	40
4.1.4 Struktur Organisasi	43
4.2 Hasil Penelitian.....	44
4.2.1 Aktivitas Penjualan Kredit Perusahaan	44
4.2.2 Hasil Wawancara Penerapan Pengendalian Internal	45
4.2.3 Penerapan Pengendalian Internal Pada PT. Astindo Dharma Techno	48
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	53
4.3.1 Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Astindo Dharma Techno	53

4.3.2 Analisis Perbandingan Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT. Astindo Dharma Techno Menurut COSO	55
BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI MANEJERIAL	62
5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Implikasi Manejerial.....	63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



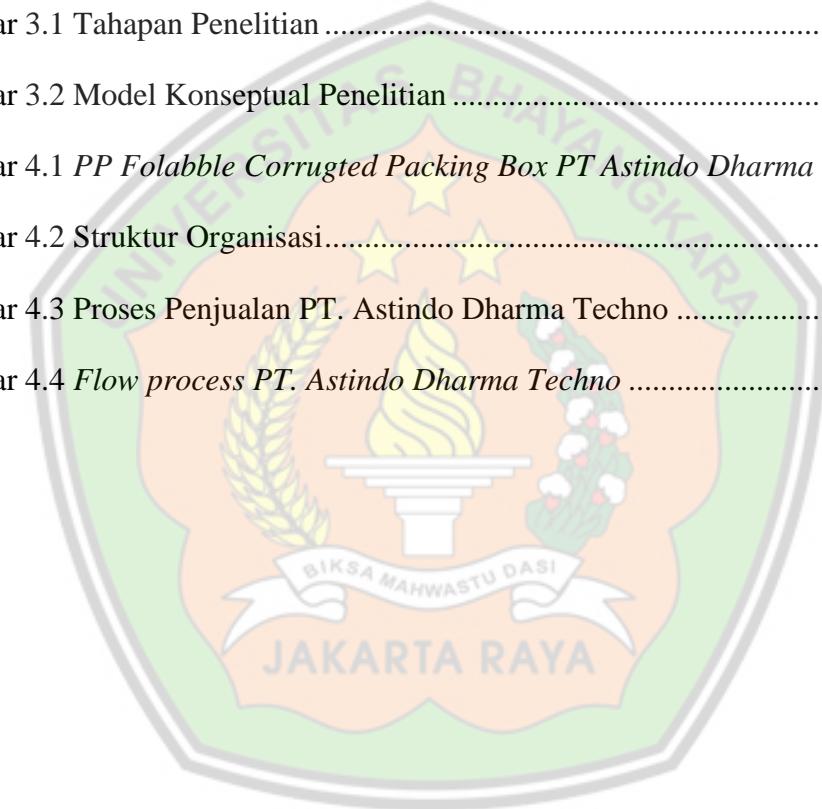
DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1 Wawancara Metode Analisis Data.....	35
Tabel 4.1 Wawancara Lima Komponen COSO	45
Tabel 4.2 Ringkasan Perbandingan Pengendalian Internal Penjualan Kredit Lima Komponen COSO	56



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Prosedur Penjualan Kredit.....	8
Gambar 2.2 Alur Dokumen Penjualan Kredit.....	8
Gambar 2.3 Komponen Pengendalian Internal	17
Gambar 2.4 Kerangka Konseptual	29
Gambar 3.1 Tahapan Penelitian	34
Gambar 3.2 Model Konseptual Penelitian	34
Gambar 4.1 <i>PP Foldable Corrugated Packing Box PT Astindo Dharma Techno</i>	43
Gambar 4.2 Struktur Organisasi.....	44
Gambar 4.3 Proses Penjualan PT. Astindo Dharma Techno	52
Gambar 4.4 <i>Flow process PT. Astindo Dharma Techno</i>	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 *purchase order* PT.Astindo Dharma Techo

Lampiran 2 *inovice* PT.Astindo Dharma Techno

Lampiran 3 Surat jalan PT.Astindo Dharma Techno

Lampiran 4 Faktur PT.Astindo Dharma Techno

Lampiran 5 Surat permohonan penelitian

Lampiran 6 surat balasan PT.Astindo Dharma Techno

Lampiran 7 Uji referensi

Lampiran 8 Uji plagiat pembimbing 1

Lampiran 9 uji plagiat pembimbing 2

Lampiran 10 Smallstools

Lampiran 11 kartu bimbingan

Lampiran 12 biodata

