

**EVALUASI PENERAPAN PENGENDALIAN
INTERNAL ATAS PENJUALAN PADA PT. PADAMA
BAHTERA LABELINDO**

SKRIPSI

Oleh :
Yunita Kusuma Dewi Rizky Putri
201510315005



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

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Evaluasi Penerapan Pengendalian Internal Atas
Penjualan Pada PT. Padama Bahtera Labelindo

Nama Mahasiswa : Yunita Kusuma Dewi Rizky Putri

Nomor Pokok Mahasiswa : 201510315005

Program Studi/ Fakultas : Akuntansi/Ekonomi

Jakarta, 07 Januari 2020

MENYETUJUI,

Pembimbing



Maidani, S.E., M.Ak

NIDN 0308058605



LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Evaluasi Penerapan Pengendalian Internal Atas Penjualan
Pada PT. Padama Bahtera Labelindo

Nama Mahasiswa : Yunita Kusuma Dewi Rizky Putri

Nomor Pokok Mahasiswa : 201510315005

Program Studi/ Fakultas : Akuntansi/Ekonomi

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 30 Januari 2020

Jakarta, 07 Februari 2020

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Wastam Wahyu Hidayat, S.E., M.M.
NIDN 0412056705

Penguji I : Pratiwi Nila Sari, S.E., M.Ak., CPA.
NIDN 0413047002

Penguji II : Maidani, S.E., M.Ak.
NIDN 0308058605

Ketua Program Studi
Akuntansi

Tutiek Yoganingsih, S.E., M.Si
NIDN 0302016002

Dekan
Fakultas Ekonomi

Dr. Istianingsih Sastrodiharjo, CA, CSRA, CMA, CACP
NIDN 0318107101

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat akademik untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. 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. Bapak Irjen Pol. (Purn.) Dr, Drs. H. Bambang Karsono, S.H., M.M. selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya;
2. Ibu Dr. Istianingsih, M.S.Ak., CA., CSRA.,CMA., CBV, CACP selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya;
3. Ibu Tutiek Yoganingsih, SE. Ak., M.Si selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi;
4. Bapak Maidani S.E., M.Ak, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis untuk menyelesaikan tugas akhir penulis;
5. Para Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang selama ini berjasa mengajar dalam setiap mata kuliah;
6. Kedua Orang Tua, Bapak Abdul S. Ibrahim dan Mama Ngatiah Widiastuty, atas cinta dan kasih sayang, kesabaran dan dukungan yang selaku diberikan. Nasehat dan pelajaran tentang kehidupan yang takkan pernah di dapat melalui pendidikan formal serta doa yang tiada putus-putusnya untuk peneliti agar dapat menjadi anak yang baik dan berhasil, Amin;
7. Kedua Adik, Amelia Wulandary dan Muhammad Ilham Rizky Putra atas cinta dan kasih sayang serta yang telah mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;

8. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 07 Februari 2020



Yunita Kusuma Dewi Rizky Putri



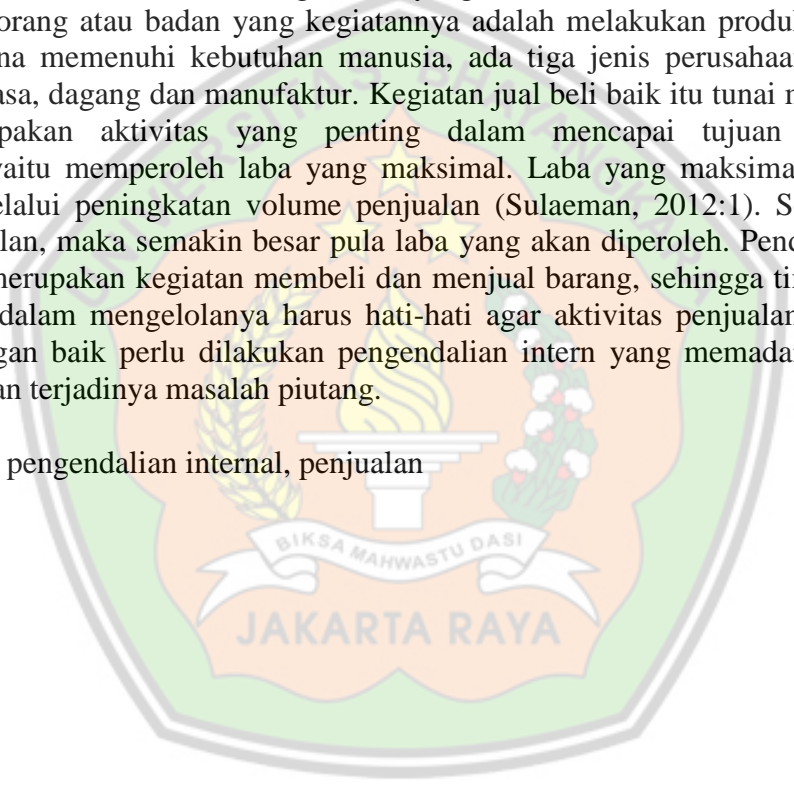
ABSTRAK

Yunita Kusuma Dewi Rizky Putri, 201510315005, Evaluasi Penerapan Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada PT. Padama Bahtera Labelindo.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui terdapat tindakan kecurangan atas evaluasi pengendalian internal atas penjualan pada PT. Padama Bahtera Labelindo Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data yang diperoleh berdasarkan teknik wawancara, observasi, dan kepustakaan. Berdasarkan Metode Kualitatif, dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan manusia, ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, dagang dan manufaktur. Kegiatan jual beli baik itu tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan (Sulaeman, 2012:1). Semakin tinggi penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Pendapatan perusahaan merupakan kegiatan membeli dan menjual barang, sehingga timbulah piutang dan dalam mengelolanya harus hati-hati agar aktivitas penjualan kredit berjalan dengan baik perlu dilakukan pengendalian intern yang memadai untuk meminimalkan terjadinya masalah piutang.

Kata kunci : pengendalian internal, penjualan



LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul Evaluasi Penerapan Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada PT. Padama Bahtera Labelindo. Ini adalah benar-benar merupakan hasil 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 di kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ilmiah ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

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

Jakarta, 07 Februari 2020

Yang Membuat Pernyataan,



Yunita Kusuma Dewi Rizky Putri
201510315005

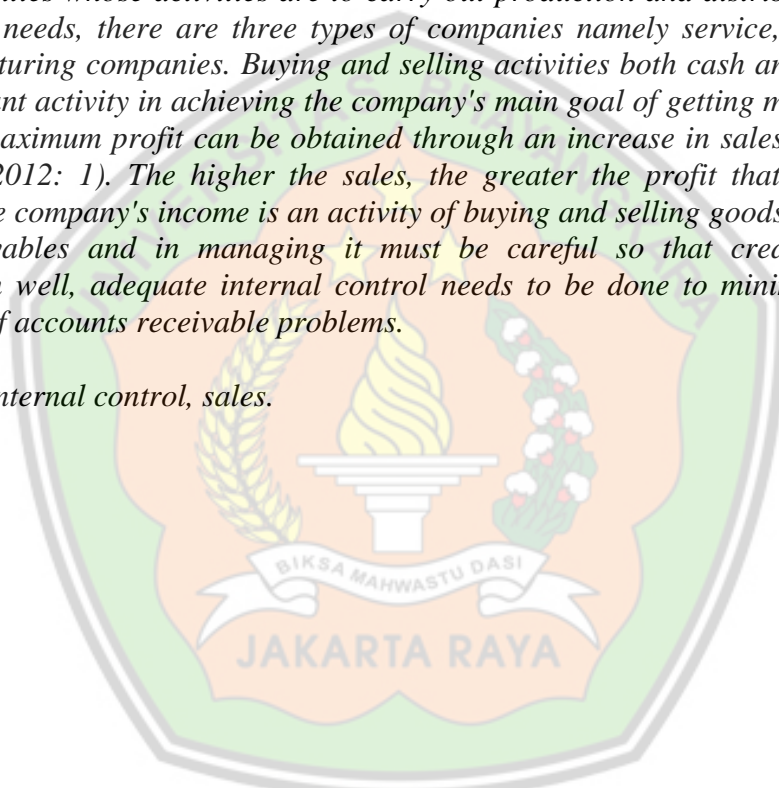
ABSTRACT

Yunita Kusuma Dewi Rizky Putri, 201510315005, Evaluation of the Implementation of Internal Control Over Sales at PT. Padama Bahtera Labelindo.

This study aims to find out there are acts of fraud on the evaluation of internal control over sales at PT. Padama Bahtera Labelindo Data used in this study are data obtained based on interview, observation, and literature techniques. Based on Qualitative Methods, using descriptive analysis methods.

A company is an organization established by a person or group of people or entities whose activities are to carry out production and distribution to meet human needs, there are three types of companies namely service, trading and manufacturing companies. Buying and selling activities both cash and credit is an important activity in achieving the company's main goal of getting maximum profit. The maximum profit can be obtained through an increase in sales volume (Sulaeman, 2012: 1). The higher the sales, the greater the profit that will be obtained. The company's income is an activity of buying and selling goods, so that arises receivables and in managing it must be careful so that credit sales activities run well, adequate internal control needs to be done to minimize the occurrence of accounts receivable problems.

Keywords : *internal control, sales.*



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
DAFTAR BAGAN	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Batasan Masalah	4
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pengendalian Internal	6
2.1.1 Pengertian Pengendalian Internal	6
2.1.2 Tujuan Pengendalian Internal.....	7
2.1.3 Komponen Pengendalian Internal	7

2.1.4	Pengendalian Internal Terhadap Sistem Dalam Program..	10
2.1.5	Pengendalian Internal Terhadap Fasilitas Pengelolaan Data	10
2.1.6	Tujuan Pengendalian Internal Melalui Aplikasi.....	12
2.1.7	Unsur-Unsur Pengendalian Internal	12
2.1.8	Karakteristik Pengendalian Internal	14
2.1.9	Keterbatasan Pengendalian Internal	14
2.1.10	Pihak Yang Bertanggung Jawab.....	16
2.1.11	Unsur Pengendalian Internal Penjualan Kredit	17
2.1.12	Pengendalian Internal Atas Piutang Usaha.....	18
2.2	Penjualan.....	19
2.2.1	Pengertian Penjualan	19
2.2.1.1	Pengertian Sistem Penjualan Tunai	20
2.2.1.2	Pengertian Sistem Penjualan Kredit	20
2.2.1.3	Fungsi Penjualan Kredit	20
2.2.1.4	Dokumen Penjualan Kredit	22
2.2.1.5	Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit.....	24
2.3	Penelitian Terdahulu.....	30
2.4	Kerangka Pemikiran	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		35
3.1	Desain Penelitian	35
3.2	Tahapan Penelitian	35
3.3	Model Konseptual Penelitian	36
3.4	Operasional Variabel	36
3.4.1	Variabel Bebas (<i>Independent Variable</i> (X)).....	36
3.5	Tempat dan Waktu Penelitian	36
3.6	Teknik Pengumpulan Data	37
3.7	Metode Analisis Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		42

4.1	Profil Perusahaan.....	42
4.1.1	Visi dan Misi PT Padama Bahtera Labelindo	42
4.1.2	Produk Perusahaan	43
4.1.3	Pembagian Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab	44
4.1.4	Struktur Organisasi PT. Padama Bahtera Labelindo	49
4.2	Data Penelitian.....	51
4.2.1	Data Penjualan PT Padama Bahtera Labelindo	51
4.3	Hasil Analisis Data.....	52
4.3.1	Flowchart Penjualan Tunai PT Padama Bahtera Labelindo	52
4.3.1.1	Prosedur Penjualan PT Padama Bahtera Labelindo	53
4.3.1.2	Fungsi Penjualan PT Padama Bahtera Labelindo.....	54
4.3.1.3	Dokumen Penjualan PT Padama Bahtera Labelindo.....	55
4.3.2	Hasil Wawancara Pada PT. Padama Bahtera Labelindo	55
4.4	Pembahasan Hasil Penelitian.....	58
4.4.1	Hasil Evaluasi Pengendalian Internal Pada PT Padama Bahtera Labelindo.....	58
BAB V PENUTUP		61
5.1	Kesimpulan.....	61
5.2	Implikasi Manajerial.....	62
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	30
Tabel 4.1 Data Penjualan (Y) PT Padama Bahtera Labelindo.....	51
Tabel 4.2 Wawancara Lima Komponen COSO.....	55



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Bagan Alir Penjualan Kredit.....	25
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran	34
Gambar 4.1 Flowchart Penjualan PT Padama Bahtera Labelindo	52



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Data Penjualan PT Padama Bahtera Labelindo
- Lampiran 2 Surat Pengajuan Riset
- Lampiran 3 Surat Keterangan Riset
- Lampiran 4 Uji Referensi
- Lampiran 5 Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6 Riwayat Hidup Penulis



DAFTAR BAGAN

Halaman

Bagan 4.1 Struktur Organisasi PT Padama Bahtera Labelindo.....	50
--	----

