

ABSTRACT

Sales activity was chosen for review because the sale is a very important activity within an enterprise. With the sales activity, companies can generate revenue that can be used to maintain and develop their business. Developments in the business world go by rapidly, giving rise to a lot of competition, therefore the company is required to manage the activities oprasinya well to be able to survive and compete with other companies in the same field. Thus it is necessary that adequate internal control system and can be applied by the company to maintain company assets, so that sales activity in the company be able to effectively and efficiently.

The author made the research at PT. Eka Sari Putra Jaya. The method used in writing this essay is Analytical Descriptive Method, a method which is done by describing the actual state of the company and collect data based on the facts that exist within the company. Then based on the data obtained, made an analysis to obtain the things that support to the issues discussed.

The results of this study a portrait of that. PT. Eka Sari Putra Jaya, has implemented internal control elements well and contributes to the effectiveness of increased sales, although still met the dual task and the restriction of credit by the company.

Keywords: Sales, Internal Control

ABSTRAK

Aktivitas penjualan dipilih untuk diperiksa karena penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Dengan adanya aktivitas penjualan, perusahaan dapat memperoleh penghasilan yang dapat digunakan mempertahankan serta mengembangkan usahanya. Perkembangan dalam dunia bisnis berjalan dengan pesat sehingga menimbulkan banyak persaingan, maka dari itu perusahaan dituntut agar mengelola kegiatan oprasinya dengan baik agar mampu bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain di bidang yang sama. Maka dari itu diperlukan sistem pengendalian internal yang memadai dan dapat diterapkan oleh perusahaan untuk menjaga *assets* perusahaan, sehingga kegiatan penjualan di perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Penulis melakukan penelitian pada PT. Eka Sari Putra Jaya. Metode yang digunakan dalam penulisan skripsi ini yaitu Metode Deskriptif Analitis, yaitu metode yang dilakukan dengan cara menggambarkan keadaan perusahaan yang sebenarnya dan mengumpulkan data berdasarkan fakta-fakta yang ada dalam perusahaan. Kemudian berdasarkan data yang diperoleh, dibuat suatu analisa untuk mendapatkan hal-hal yang menunjang terhadap masalah yang dibahas.

Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa PT. Eka Sari Putra Jaya telah menerapkan unsur-unsur pengendalian internal dengan baik dan berperan dalam menunjang efektivitas peningkatan penjualan, walaupun masih dijumpai adanya perangkapan tugas dan adanya pembatasan kredit yang dilakukan perusahaan.

Kata kunci: Penjualan, Pengendalian Internal

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	viii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Metode Penelitian	6
1.6 Lokasi Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN RERANGKA PEMIKIRAN	8
2.1 Kajian Pustaka	8
2.1.1 Pengertian Sistem	8
2.1.2 Struktur Pengendalian Internal	9

2.1.2.1	Tujuan Struktur Pengendalian Internal.....	10
2.1.2.2	Unsur-unsur Struktur Pengendalian Internal	12
2.1.2.3	Keterbatasan Pengendalian Internal	18
2.1.3	Sistem Informasi Akuntansi.....	19
2.1.3.1	Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi	21
2.1.3.2	Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	21
2.1.4	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	22
2.1.4.1	Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	23
2.1.5	Pengertian Penjualan.....	25
2.1.5.1	Prosedur Penjualan	25
2.2	Rerangka Pemikiran.....	29
BAB III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	31
3.1	Objek Penelitian	31
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	31
3.1.2	Kegiatan Usaha Perusahaan	32
3.2	Metode Penelitian	33
3.2.1	Jenis Data dan Sumber	35
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	36
4.1	Aktivitas Usaha Perusahaan	36
4.2	Analisis Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	37
4.3	Dokumen dan Catatan Akuntansi yang terkait Aktivitas Penjualan... 42	
4.4	Analisis Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	43

4.5 Pembahasan	45
4.5.1 Evaluasi Struktur Pengendalian Intern PT. Eka Sari Putra Jaya	45
4.5.1.1 Lingkungan Pengendalian.....	45
4.5.1.2 Penaksiran Risiko.....	49
4.5.1.3 Aktivitas Pengendalian	49
4.5.1.4 Informasi dan Komunikasi.....	50
4.5.1.5 Pengawasan.....	51
4.5.2 Pengaruh Struktur Sistem Pengendalian Internal dalam Hubungannya dengan Peningkatan Efektivitas Penjualan	51
4.5.3 Kelemahan PT. Eka Sari Putra Jaya	52
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	54
5.1 Simpulan.....	54
5.2 Saran	55
 DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN.....	60
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Struktur Organisasi 57
Gambar 2	Kemasan Garam beryodium merek “KIJANG” 58
Gambar 3	Kemasan Garam beryodium merek “BURUNG LAUT” 59

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A <i>Flowchart</i> Penjualan.....	60
Lampiran B Surat Bukti Pesanan Barang	62
Lampiran C Faktur.....	63
Lampiran D Surat jalan (<i>Delivery Order</i>).....	64
Lampiran E Instruksi kerja PT. Eka Sari Putra Jaya	65
Lampiran F Permohonan penyusunan Skripsi	74