



**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
PENJUALAN KREDIT PADA PT. SUPER INDAH
LANGGENG**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi persyaratan penyelesaian program S-1 Bidang Ilmu

Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Widya Kartika

Oleh

Naomi Subagio

NRP. 112.19.017

PEMBIMBING

Chitra Santi, S.E.,M.A.

NIP. 0705058804

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA**

SURABAYA

2023

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, kasih dan karunia yang diberikanNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan pembuatan skripsi yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Pada PT.Super Indah Langgeng”. Adapun skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam mengikuti ujian Sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Widya Kartika.

Selama pembuatan dan penelitian skripsi ini banyak kesulitan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat diselesaikan berkat adanya bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan dan ketulusan hati, penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar- besarnya kepada:

1. Dr. Filipus Priyo Suprobo, S. T., M. T., selaku Rektor Universitas Widya Kartika
2. Yulius Hari, S. Kom., MBA., M. Kom., selaku Wakil Rektor I Universitas Widya Kartika.
3. Dr. Melvie Paramitha, S. E., M.Si. selaku Wakil Rektor II Universitas Widya Kartika
4. Chitra Santi, S.E., M.A., Ak., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan serta masukan yang sangat berarti dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Dra Suklimah Ratih, M. A., Ak., selaku Dosen Penguji yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga dalam penyusunan dan pengujian skripsi ini serta memberikan saran dan kritik yang membangun.
6. A An Arief Jusuf, S.E., M.M. selaku Tim Penguji yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga dalam penyusunan dan pengujian skripsi ini serta memberikan saran dan kritik yang membangun.
7. Bapak dan Ibu dosen yang telah mengajar, mendidik dan memberikan

wawasan yang baru kepada penulis selama menempuh pendidikan di Universitas Widya Kartika.

8. Keluarga yang begitu luar biasa, Papa, Mama, dan Adik yang telah memberikan banyak dukungan dan doa dari awal perkuliahan hingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu.
9. Teman-teman prodi Akuntansi angkatan 2019 yang berjuang bersama dari awal perkuliahan hingga sampai pada tahap ini, dimana saling memberikan dukungan, doa, dan masukan-masukan untuk memperoleh gelar Sarjana (S.Ak.) di Universitas Widya Kartika.
10. *Bangtan Sonyeondan (BTS)* yang menjadi salah satu sumber penyemangat dan inspirasi terbesar dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Semua pihak yang belum disebutkan yang sudah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini memiliki banyak kekurangan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan penulis dalam hal pengetahuan dan pengalaman. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang membangun akan penulis terima dengan hati yang terbuka sebagai bahan perbaikan dan untuk menambah wawasan penulis di masa yang akan datang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan para pembaca, Terima kasih.

Surabaya, 17 Juli 2023

Naomi Subagio

ABSTRAK

Nama : Naomi Subagio

Skripsi

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN PADA PT.
SUPER INDAH LANGGENG

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan mendeskripsikan Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan pada PT.Super Indah Langgeng dengan menggunakan pengendalian internal COSO. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti terlibat langsung dalam proses penelitian dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, dan wawancara sehingga data yang dibutuhkan oleh peneliti benar-benar akurat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa siklus penjualan pada PT Super Indah Langgeng sudah dilakukan sebagaimana prosedur yang ditetapkan perusahaan, namun masih perlu ditingkatkan prosedur – prosedur pengendalian internal supaya tidak ada lagi penyimpangan dalam proses penjualan pada perusahaan ini. Pengendalian internal siklus penjualan pada PT. Super Indah Langgeng sudah sesuai dan dilaksanakan berdasarkan pedoman pengendalian internal COSO (The Committee Of Sponsoring Organizations Of Treadway Commission) yang meliputi asas lingkungan pengendalian, analisis risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta aktivitas pemantauan atau monitoring. Namun, dalam pelaksanaan pengendalian internal pada siklus penjualan sesuai dengan pedoman COSO masih ditemukan beberapa kendala dalam setiap asas tersebut. Aktivitas pengendalian merupakan komponen yang paling banyak memiliki kendala, yang kedua komponen Lingkungan Pengendalian. Kendalakendala tersebut yaitu kendala struktur organisasi menyangkut hak dan wewenang, sumber daya, sikap pelaksana dan komunikasi. Dimana kendala yang paling besar dihadapi untuk setiapkomponen pengendalian internal COSO adalah kendala sumber daya yang sangat mempengaruhi pengelolaan pengendalian internal terlaksana dengan baik, seperti kurangnya kesadaran dalam melaksanakan tanggung jawab untuk mencapai tujuan perusahaan. Karena penjualan merupakan kegiatan utama pada perusahaan, maka perlu adanya peraturan yang lebih baik dan jelas terhadap suatu transaksi penjualan, terutama adanya penerapan pengendalian internal pada perusahaan.

Kata kunci: Pengendalian Internal, COSO, Siklus Penjualan.

ABSTRACT

Name : Naomi Subagio

Thesis

ANALYSIS OF SALES INTERNAL CONTROL SYSTEM AT PT. SUPERINDAH LANGGENG

This research was conducted with the aim of describing the Analysis of Internal Sales Control Systems at PT. Super Indah Langgeng using COSO internal controls. In conducting this research, researchers were directly involved in the research process with data collection techniques through observation and interviews so that the data needed by researchers was truly accurate.

The results of the study show that the sales cycle at PT Super Indah Langgeng has been carried out according to the procedures set by the company, but internal control procedures still need to be improved so that there are no more irregularities in the sales process at this company. Internal control of the sales cycle at PT. Super Indah Langgeng is appropriate and implemented based on COSO (The Committee Of Sponsoring Organizations Of Treadway Commission) internal control guidelines which cover environmental principles of control, risk analysis, control activities, information and communication, and monitoring activities. However, in the implementation of internal control in the sales cycle in accordance with COSO guidelines, several obstacles were still found in each of these principles. Control activity is the component that has the most problems, the second is the Control Environment component. These constraints are organizational structure constraints regarding rights and authorities, resources, attitude of implementers and communication. Where the biggest obstacle faced for each component of COSO's internal control is resource constraints that greatly affect the management of internal control well implemented, such as a lack of awareness in carrying out responsibilities to achieve company goals. Because sales are the main activity of the company, it is necessary to have better and clearer regulations for a sales transaction, especially the implementation of internal controls in the company.

Keywords: Internal Control, COSO, Sales Cycle

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persyaratan Orisinalitas dan Persetujuan Publikasi	ii
Berita acara.....	iii
Halaman Persetujuan Sidang Akhir Skripsi/ Tugas Akhir.....	iv
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	1
DAFTAR TABEL	1
DAFTAR GAMBAR	2
DAFTAR LAMPIRAN	1
BAB 1.....	2
PENDAHULUAN.....	2
1.1 Definisi dan Judul.....	2
1.2 Latar Belakang	3
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Lingkup Penelitian	6
BAB 2.....	7
TINJUAN PUSTAKA	7

2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Landasan Teori	9
2.2.1 Pengertian Sistem	9
2.2.2 Sistem Pengendalian Internal.....	11
2.2.3 COSO (<i>Committe Of Sponsoring Organization</i>).....	14
2.2.4 Penjualan.....	18
2.2.5 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	19
BAB 3.....	22
METODE PENELITIAN	22
3.1 Jenis Penelitian.....	22
3.2 Fokus Penelitian	22
3.3 Lokasi Penelitian	22
3.4 Jenis dan Sumber data	22
3.5 Metode Pengumpulan data	23
3.6 Keabsahan Data	24
3.7 Metode Analisis Data	24
BAB 4.....	26
HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	26
4.1.1 Sejarah Singkat	26
4.1.2 Tujuan Perusahaan	26
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	26
4.1.4 Struktur Perusahaan	27

4.1.5 Deskripsi Jabatan	27
4.2 Deskripsi Data	30
4.2.1 Prosedur Penjualan Kredit	30
4.2.2 Dokumen Terkait	31
4.3 Analisis Pembahasan.....	35
4.3.1 Evaluasi Pengendalian Internal COSO	35
4.3.2 Rekomendasi Perbaikan pada PT.Super Indah Langgeng	45
BAB 5.....	51
Kesimpulan dan Saran.....	51
5.1 Kesimpulan.....	51
5.2 Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN	56
Daftar Riwayat Hidup.....	68
Draft Artikel Ilmiah	69
Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi/ Tugas Akhir	70



DAFTAR TABEL

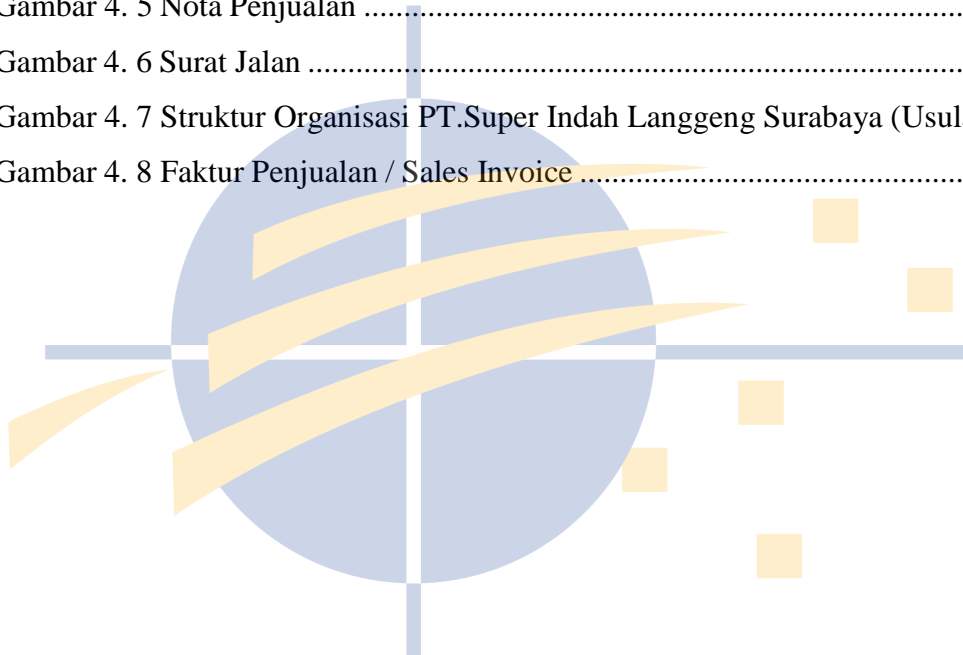
Tabel 2. 1 Persamaan dan Perbedaan Peneliti Terdahulu dan Sekarang	9
Tabel 2. 2 Prinsip Pengendalian Internal COSO	17
Tabel 4. 1 Data Analisis Lingkungan Penelitian	35
Tabel 4. 2 Data Analisis Penentuan Resiko.....	37
Tabel 4. 3 Data Analisis Aktivitas Pengendalian	40
Tabel 4. 4 Data Analisis Informasi dan Komunikasi	42
Tabel 4. 5 Data Analisis Pengawasan.....	43



UWIKKA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	27
Gambar 4. 2 Flow Chart Penjualan Kredit.....	31
Gambar 4. 3 Purchase Order.....	32
Gambar 4. 4 Surat Penawaran.....	32
Gambar 4. 5 Nota Penjualan.....	33
Gambar 4. 6 Surat Jalan.....	34
Gambar 4. 7 Struktur Organisasi PT.Super Indah Langgeng Surabaya (Usulan)	45
Gambar 4. 8 Faktur Penjualan / Sales Invoice.....	50



UWIKARTIKA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Surat Keterangan Penelitian.....	55
Lampiran 1. 2 Data Pertanyaan Hasil Wawancara	56
Lampiran 1. 3 Dokumentasi	63

