

**EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. ARMADA AUTOTARA CIKOKOL)**

SKRIPSI

Program Studi Akuntansi – Strata 1



Oleh :

Nama : Ristiana

Nim : 041202503125030

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
JAKARTA
2016**

**EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. ARMADA AUTOTARA CIKOKOL)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

SARJANA EKONOMI

Program Studi Akuntansi – Strata 1



Oleh :

Nama : Ristiana

Nim : 041202503125030

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
JAKARTA
2016**

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah. Puji dan Syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang telah di berikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern penjualan (Studi Kasus Pada Perusahaan PT. Armada Autotara Cikokol)”**. Skripsi ini merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia.

Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan baik secara moril maupun materil sehingga skripsi ini dapat selesai. Selain itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Rektor Universitas Satya Negara Indonesia, Prof. Dr. Lijan. P. Sinabela, MM., M.Pd.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia, Adolpino Nainggolan, SE., M.Ak.
3. Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia, Nur Anissa, SE., M.Si.Akt., CA .
4. Dosen Pembimbing I, Tagor Darius Sidaruk.,SE.,M.Si yang telah banyak meluangkan waktu, mencurahkan ilmu, membimbing serta memberikan saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.

5. Dosen pembimbing II, Dr.Meifida Ilyas,SE.,M.Si.,Ak,CA.,CSRS.,CSRA yang telah meluangkan waktu dalam mengarahkan, membimbing dan memberikan saran-saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi.
6. Semua Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Satya Negara Indonesia beserta staf TU.
7. Kepala bengkel PT. Armada Autotara Cikokol, bapak Slamet yang telah memberika izin untuk melakukan penelitian pada PT. Armada Auto Tara Cikokol.
8. Seluruh karyawan dan karyawan PT. Armada Auto Tara Cikokol yang dengan rendah hati memberikan informasi serta bimbingan bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini.
9. Kedua orang tua penulis, ibunda dan ayahanda tercinta yang telah mencurahkan seluruh jiwa dan raga atas kasih sayang, waktu, materi untuk penulis. Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas doa, bimbingan serta dukungan yang telah di berikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Anton Hermanto, yang selalu menjadi sumber motivasi. Terima kasih atas kasih sayang, semangat dan dorongan yang luar biasa untuk penulis selama penyelesaian skripsi ini.
11. Teman-teman dari Fakultas Ekonomi/Akuntansi Universitas Satya Negara Indonesia 2012 kelas sore yang telah berjuang bersama-sama dari awal pertama kuliah sampai pembuatan tugas akhir skrips, Anggi, Yefi, Irene, Septi.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan khasanah ilmu pengetahuan bagi kita semua.

Jakarta, Agustus 2016

Penulis



ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Pengelolaan penjualan yang kurang baik secara langsung akan merugikan perusahaan. Untuk itulah di perlukan sistem pengendalian intern pada penjualan agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya penyelewengan, pemborosan, ketidakefektifan dan ketidakefisienan yang dapat merugikan perusahaan. Pt. Armada Auto Tara telah menerapkan suatu sistem akuntansi atas penjualan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi sistem akuntansi penjualan, efektifitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan, dan mengevaluasi sistem akuntansi penjualan dalam menunjang efektifitas pengendalian intern penjualan yang di terapkan Pt. Armada Autotara Cikokol. Data di kumpulkan dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis dilakukan dengan metode analisi data deskriptif, yaitu dengan membandingkan teori dan praktek yang sebenarnya terjadi, serta melakukan evaluasi terhadap dokumen terkait.

Berdasarkan evaluasi yang telah di lakukan, menunjukan bahwa sistem akuntansi penjualan pada Pt. Armada Autotara sudah sesuai dengan yang di tetapkan perusahaan, pengendalian intern penjualan sudah cukup efektif tetapi masih banyak yang perlu di perbaiki.

Kata Kunci : Sistem Akuntansi Penjualan, Sistem Pengendalian Intern Penjualan, Efektifitas, Penjualan

ABSTRACT

Sale is one of the important aspects for companies seeking to make a profit. Unfavorable sales management will directly hurt the company. That's necessary for the internal control system on sales in order to reduce the possibility of fraud, waste, ineffectiveness and inefficiency that could hurt the company. PT. Armada Autotara Cikokol has implemented a system of accounting information on the sale.

The purpose of this research was to evaluate the accounting system sales, sales effectiveness of internal control, and evaluate sales accounting system in supporting the effectiveness of internal control applied by Pt. Armada Autotara Cikokol. Data were collected by interview, observation and documentation. Analysis was conducted using descriptive data analysis, by comparing theory and practice of what actually happened, as well as an evaluation of relevant documents.

Based on the evaluations that have been conducted, showing that the accounting system of sales PT. Armada Autotara Cikokol was established in accordance with the company, internal control sales was quite effective but still a lot needs to be repaired.

Keywords: Sales Accounting Systems, Internal Control Systems Sales, Effectiveness, Sales