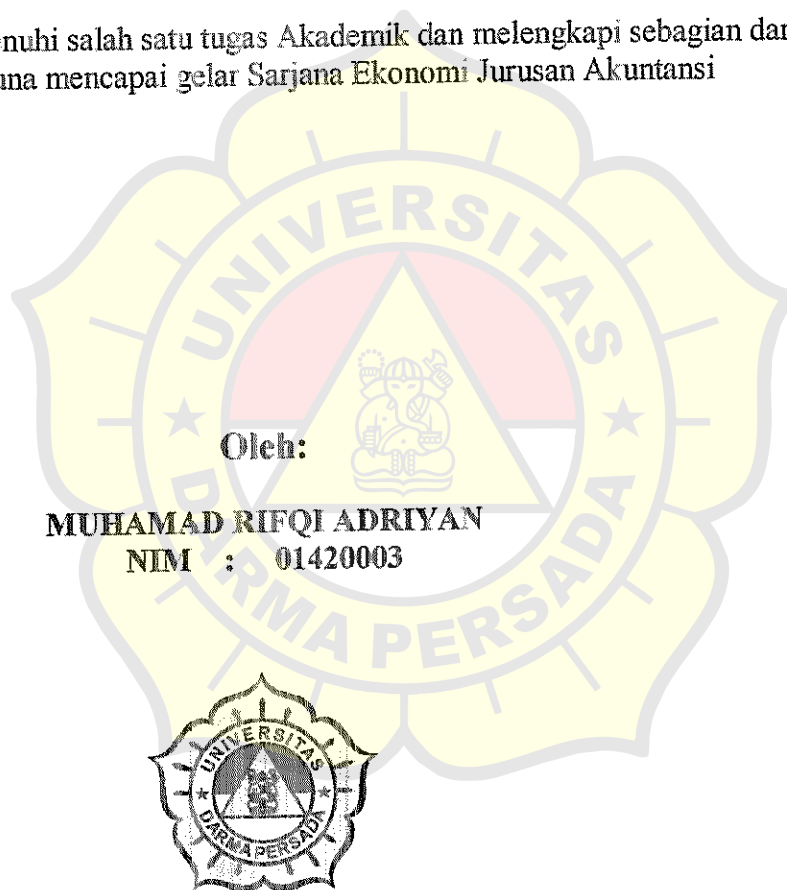


**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
PROSEDUR PENJUALAN PADA PT. YAMAHA CAHAYA
MOTOR JAKARTA TIMUR**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu tugas Akademik dan melengkapi sebagian dari syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi



Oleh:

MUHAMAD RIFQI ADRIYAN

NIM : 01420003

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2009**



FAKULTAS EKONOMI - UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JURUSAN AKUNTANSI

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul :
“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PROSEDUR
PENJUALAN PADA PT. YAMAHA CAHAYA MOTOR JAKARTA
TIMUR”

Oleh :

Nama : Muhamad Rifqi Adriyan
NIM : 01420003

Telah disetujui untuk di ajukan


Jakarta, Maret 2009

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi

Pembimbing Materi


(Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM)


(Drs. Sunarto Widodo, Ak, MM)



FAKULTAS EKONOMI - UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JURUSAN AKUNTANSI

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul :
"ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PROSEDUR
PENJUALAN PADA PT. YAMAHA CAHAYA MOTOR JAKARTA
TIMUR"

Telah dipertahankan dihadapan sidang Tim Penguji Skripsi pada :

Hari : Senin
Tanggal : 30 Maret 2009
Waktu :

Oleh :

Nama : Muhamad Rifqi Adriyan
NIM : 01420003

Panitia Penguji Skripsi

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1). Drs. Haryanto, Ak, MM	Ketua	
2). Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM	Anggota	
3). Dra. Sri Ari Wahyuningsih, MM	Anggota	

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhamad Rifqi Adriyan

No Pokok : 01420003

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul “Analisis Pengendalian Internal Terhadap Prosedur Penjualan Pada PT. Yamaha Cahaya Motor Jakarta Timur” benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, Maret 2009



(Muhamad Rifqi Adriyan)

ABSTRAKSI SKRIPSI

- (A) Muhamad Rifqi Adriyan : 01420003
 - (B) Analisis Pengendalian Internal Terhadap Prosedur Penjualan Pada PT. Yamaha Cahaya Motor Jakarta Timur
 - (C) VIII + 91 halaman + 3 lampiran
 - (D) Kata.kunci : Pengendalian intern, prosedur penjualan.
 - (E) Tujuan Penelitian : Untuk mengetahui bagaimana penerapan pengendalian intern terhadap penjualan pada PT. Yamaha Cahaya Motor
 - (F) Metode Penelitian: Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan.
- Hasil Penelitian : Pengendalian intern atas penjualan yang dilakukan oleh PT. Yamaha Cahaya Motor sudah memadai yang dimulai dari: (1) Organisasi, yaitu pembagian fungsi antara fungsi penjualan, fungsi kredit dan fungsi akuntansi. Penjualan ditangani oleh bagian penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. (2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, yaitu otorisasi atas transaksi yang terjadi dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan. (3) Praktik yang sehat, yaitu penggunaan formulir yang bernomor urut cetak. Sedangkan untuk pengendalian intern piutang yaitu adanya review atas piutang, kartu piutang, pengiriman surat kepada pelanggan untuk mengingatkan jatuh temponya piutangnya.
- Buku acuan (2002 – 2007)

KATA PENGANTAR

Puji sukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan sidang sarjana strata satu pada Fakultas ekonomi Universitas Darma Persada

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak. Dan pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

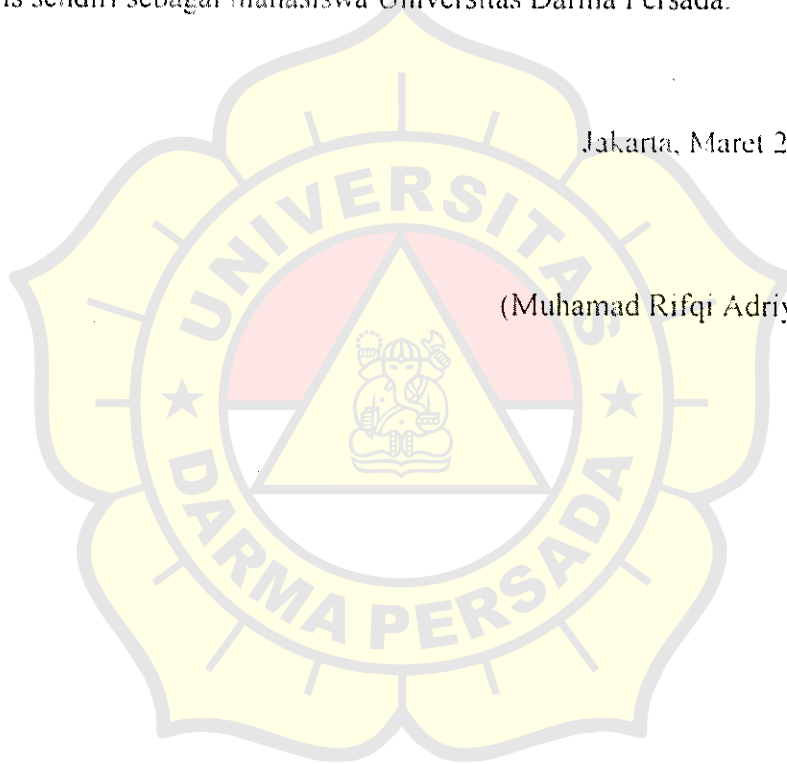
1. Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan tugas skripsi ini.
2. Bapak Drs. Budi Setyo Hartono, Ak, MM selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan selaku pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu memberikan arahan kepada penulis.
3. Bapak Drs. Soenarto Widodo, Ak, MM, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan kepada penulis.
4. Seluruh Staff PT. Yamaha Cahaya Motor yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian.
5. Kedua orangtua yang telah membiayai hingga penulisan skripsi ini selesai.
6. Staff dan karyawan Unsada yang telah membantu penulis semasa kuliah sampai skripsi ini selesai.
7. Serta teman-teman FE yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini, yang disebabkan keterbatasan waktu dan sumber informasi yang terbatas. Oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan khususnya penulis sendiri sebagai mahasiswa Universitas Darma Persada.

Jakarta, Maret 2009

(Muhamad Rifqi Adriyan)



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRISPI	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
Bab I : Pendahuluan	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	2
1.3. Pembatasan Masalah	2
1.4. Perumusan Masalah	3
1.5. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	3
1.6. Metodologi Penelitian	4
1.7. Kerangka Pemikiran	6
1.8. Sismtematika Penulisan	7
Bab II : Tinjauan Pustaka	
2.1. Pengertian Pengendalian Internal	9
2.2. Tujuan Pengendalian Internal	13
2.3. Keterbatasan pengendalian Internal	19
2.4. Unsur - unsur Pengendalian Internal	23
2.5. Pengertian Penjualan	30
2.6. Pengencialian Internal Penjualan	32

Bab III : Metodologi Penelitian

3.1. Waktu dan Tempat Penelitian	45
3.2. Jenis dan Sumber Data	45
3.3. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	46
3.4. Metode Pengolahan dan Analisis Data	46

Bab IV : Analisa dan Pembahasan

4.1. Sejarah Berdirinya PT. Yamaha Cahaya Motor	48
4.2. Struktur Organisasi PT. Yamaha Cahaya Motor	50
4.3. Kebijakan Penjualan PT. Yamaha Cahaya Motor	54
4.4. Prosedur Penjualan Kredit pada PT. Yamaha Cahaya Motor	58
4.5. Prosedur Penjualan Tunai pada PT. Yamaha Cahaya Motor	63
4.6. Penjualan dan Penagihan Piutang pada PT. Yamaha Cahaya Motor	68
4.7. Analisis Pengendalian Internal Terhadap Prosedur Penjualan pada PT. Yamaha Cahaya Motor	71
4.8. Penilaian Terhadap Pembeli PT. Yamaha Cahaya Motor	72

Bab V : Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan	81
5.2. Saran – Saran	82

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sejalan dengan berkembangnya perekonomian di Indonesia, berkembang pula dunia usaha baik pada sektor industri, keuangan, perdagangan maupun jasa. Hal ini menimbulkan persaingan yang sangat ketat dan tidak bisa dihindarkan serta semakin terasanya kebutuhan untuk mengendalikan segala aktivitas perusahaan yang semakin kompleks tersebut. Tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dapat terhambat karena ketidakefisienan. Untuk mengatasi masalah tersebut, pimpinan perusahaan memerlukan alat bantu yang berfungsi untuk mengendalikan segala aktivitas perusahaan agar dapat dijalankan dengan efektif dan efisien sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Alat bantu yang berfungsi sebagai pengendali ini disebut pengendalian internal.

Perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang efektif agar dapat mengembangkan usahanya ke arah yang lebih maju, pengendalian internal yang efektif dapat mengurangi seminimal mungkin terjadinya segala bentuk tindakan yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan seperti adanya kekeliruan-kekeliruan dan penyelewengan-penyelewengan yang dapat terjadi dalam suatu operasi perusahaan.

Pada perusahaan penjualan merupakan hal yang sangat penting karena merupakan tombak bagi keberhasilan perusahaan. Oleh karena itu adanya pengendalian intern prosedur penjualan merupakan hal yang sangat penting untuk menunjang keberhasilan perusahaan.

Dengan semakin besar dan berkembangnya perusahaan mengakibatkan pimpinan perusahaan tidak mungkin mengawasi secara langsung seluruh aktivitas perusahaan, sehingga diperlukan adanya prosedur pengendalian intern yang baik. Setelah mengetahui betapa pentingnya pengendalian internal bagi kepentingan perusahaan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang : "Analisis Pengendalian Internal Terhadap Prosedur Penjualan Pada PT. Yamaha Cahaya Motor Jakarta Timur".

1.2. Identifikasi Masalah

Keberhasilan perusahaan sangat tergantung keberhasilan penjualan yang dilaksanakan perusahaan, oleh karena itu adanya prosedur pengendalian intern perusahaan yang memadai merupakan hal yang sangat penting untuk menunjang keberhasilan perusahaan.

1.3. Pembatasan Masalah

Pengendalian internal perusahaan meliputi semua kegiatan perusahaan, mengingat adanya keterbatasan dalam perolehan data. maka pembahasan masalah dalam skripsi ini penulis batasi hanya pada pengendalian intern

terhadap prosedur penjualan di perusahaan. Adapun data penjualan PT. Yamaha Cahaya Motor Jakarta Timur yang diteliti adalah data dari tahun 2003-2006

1.4. Perumusan masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan pembatasan masalah tersebut diatas, maka permasalahan dalam skripsi ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Bagaimana penerapan prosedur pengendalian intern yang dilakukan PT. Yamaha Cahaya Motor?
- b. Apakah penerapan prosedur pengendalian intern PT. Yamaha Cahaya Motor dapat menunjang penjualan?
- c. Apakah hambatan dan kendala prosedur pengendalian intern penjualan pada PT. Yamaha Cahaya Motor?

1.5 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penerapan pengendalian internal yang diterapkan di perusahaan.
2. Untuk mengetahui peranan pengendalian internal penjualan dalam menunjang penjualan.

b. Manfaat Penelitian

1) Bagi penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan khususnya yang terkait dengan

pengendalian intern dalam menunjang penjualan.

2) Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi masukan khususnya masalah pengendalian intern dalam menunjang penjualan..

3) Bagi pembaca

Diharapkan dapat menjadi tambahan referensi khususnya tentang pengendalian intern dan penjualan.

1.6 Metodologi Penelitian

a. Jenis dan Sumber Data

1) Data primer

Yaitu data yang di dapat dari objek penelitian dengan cara memantau langsung terhadap kegiatan-kegiatan perusahaan mencakup beberapa aspek yang berhubungan langsung dengan penelitian tersebut, seperti prosedur penjualan di PT. Yamaha Cahaya Motor.

2) Data sekunder

Yaitu data yang di dapat dari kajian-kajian sumber bacaan yang digunakan sebagai penunjang dalam menganalisa masalah yang bersumber dari kepustakaan (library research) yang dilakukan dengan cara membaca, mengutip, secara langsung seperti prosedur penjualan, maupun tidak langsung dari buku-buku, literatur-literatur yang bersifat ilmiah dan berhubungan langsung dengan topik yang diteliti.

b. Teknik Pengumpulan Data

Berikut ini adalah metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini.

1) Penelitian lapangan (field research)

Yaitu dengan mengadakan penelitian langsung pada PT. Yamaha Cahaya Motor yang menjadi objek peneliti untuk mendapatkan data, informasi dan keterangan lain yang diperlukan. Penelitian lapangan ini dilakukan dengan cara wawancara dengan pihak-pihak terkait mengenai hal-hal yang berhubungan dengan pengendalian intern terhadap prosedur penjualan Sepeda Motor.

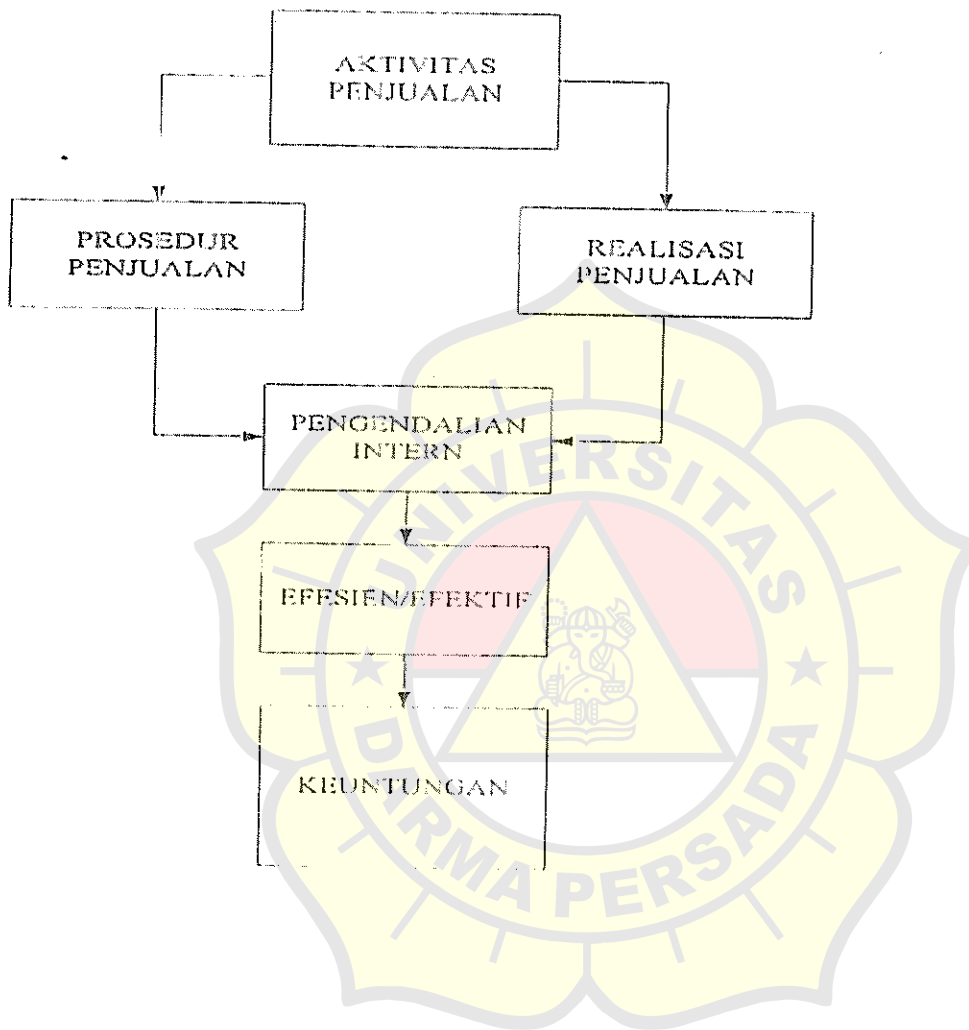
2) Penelitian Kepustakaan (library research)

Penelitian dilakukan dengan membaca, mengutip secara langsung maupun tidak langsung dari buku-buku, literatur-literatur yang bersifat ilmiah dan berhubungan langsung dengan topik yang diteliti.

c. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode deskriptif menggambarkan atau pemberian makna secara sistematis, faktual dan akurat mengenai data-data. Sesuai dengan rumusan masalah penelitian, maka penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif, sehingga diharapkan diperoleh gambaran yang menyeluruh mengenai pengendalian intern terhadap prosedur penjualan.

1.7. Kerangka Pemikiran



Berkembangnya suatu perusahaan sangat terkait dengan aktivitas penjualannya, sehingga pimpinan perusahaan dihadapkan pada permasalahan yang kompleks agar penjualan dapat lebih optimal, sehingga kemampuan pimpinan mengawasi secara langsung kegiatan-kegiatan perusahaan harus lebih optimal pula, pimpinan perusahaan akan selalu berusaha agar perusahaan berjalan sesuai dengan pola kebijakan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Keadaan tersebut di atas mendorong pimpinan perusahaan untuk mendelegasikan wewenang kepada bawahannya., tetapi tanggung jawab keberhasilan perusahaan tetap berada pada pimpinan. Pendelegasian wewenang ini membutuhkan kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang memadai yang dapat membantu manajemen pada fungsi pengawasan yang berupa pengendalian internal.

Laba merupakan tolak ukur yang utama untuk menentukan maju mundurnya perusahaan dan merupakan prestasi kerja bagi seorang pimpinan serta merupakan sumber pendapatan bagi pemiliknya. Oleh karena itu pendapatan yang diperoleh perlu ditangani secara teliti, mulai dari timbulnya transaksi penjualan sampai hasil penjualan yang betul-betul diterima. Dengan demikian perlu adanya pengendalian internal yang baik atas penjualan dan penerimaan hasil penjualan itu, agar dapat dipertanggungjawabkan dan digunakan untuk mencapai tujuan kerangka pemikiran, hal tersebut dapat di jadikan sebagai berikut:

1.8. Sistematika Penulisan

Secara garis besar skripsi ini terdiri dari lima bab, dimana pokok pembahasan setiap bab adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini penulis memberikan penjelasan tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kerangka pemikiran dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Dalam bab ini tercakup uraian teoritis yang memuat landasan teoritis tentang pengertian pengendalian intern, struktur pengendalian intern, dan pengertian penjualan.

Bab III Metodologi Penelitian

Bab ini berisi uraian mengenai metode analisis yang digunakan, variabel dan pengukurannya, defmisi operasional variabel dan tehnik pengumpulan data.

Bab IV Analisis dan Pembahasan

Bab ini menguraikan tentang deskripsi objek penelitian yang berisikan hasil penelitian dan mencakup gambaran singkat perusahaan. Selain itu, bab ini juga berisi hasil analisis dan pembahasan yang menguraikan pengendalian intern terhadap penjualan.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Pada Bab ini penulis memberikan kesimpulan dari ke empat bab yang telah dibahas dan memberi sumbagan yang didapat dari hasil penelitian.