

**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. CATUR MITRA SUKSES
PERDANA)**

TUGAS AKHIR

Oleh :

RIZAL PAUZI

203403446084



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NASIONAL
JAKARTA
2022**

**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. CATUR MITRA SUKSES
PERDANA)**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar

Sarjana Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Nasional

Oleh :

RIZAL PAUZI

203403446084



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UNIVERSITAS NASIONAL

JAKARTA

2022

ABSTRAK
SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS EFEKTIVITAS PENJUALAN
(Studi Kasus pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana)

Oleh :
Rizal Pauzi
NPM : 203403446084

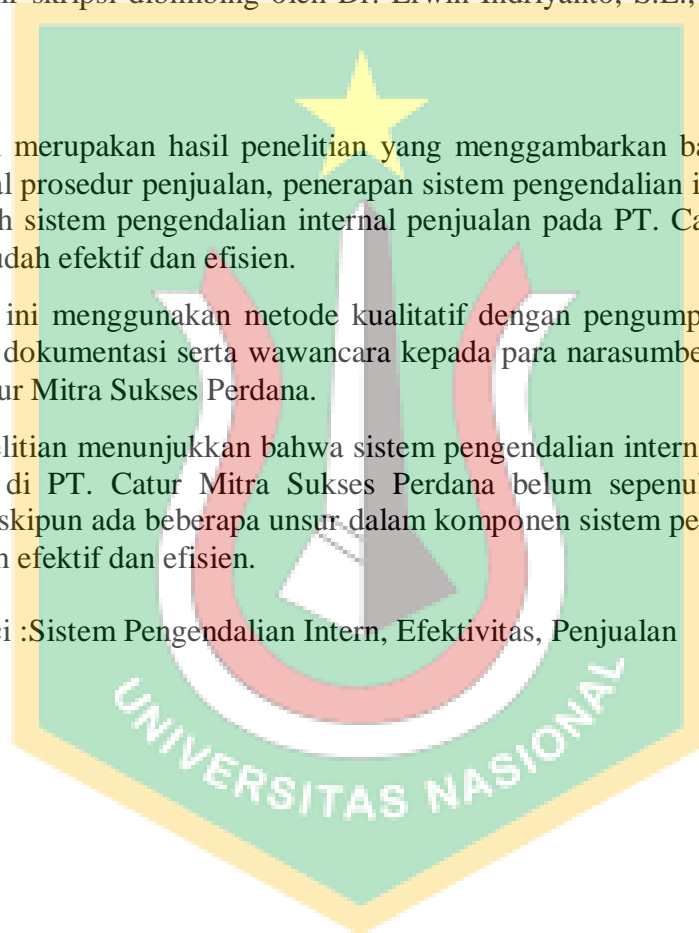
Tugas akhir skripsi dibimbing oleh Dr. Erwin Indriyanto, S.E., M.Si., Ak., CA.,
CTA

Skripsi ini merupakan hasil penelitian yang menggambarkan bagaimana standar operasional prosedur penjualan, penerapan sistem pengendalian internal penjualan dan apakah sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana sudah efektif dan efisien.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data berupa observasi, dokumentasi serta wawancara kepada para narasumber yang dilakukan di PT. Catur Mitra Sukses Perdana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal atas efektivitas penjualan di PT. Catur Mitra Sukses Perdana belum sepenuhnya efektif dan efisien meskipun ada beberapa unsur dalam komponen sistem pengendalian intern yang sudah efektif dan efisien.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Intern, Efektivitas, Penjualan



ABSTRACT
INTERNAL CONTROL SYSTEM
ON SALES EFFECTIVENESS
(Case Study at PT. Catur Mitra Sukses Perdana)

By :
Rizal Pauzi
NPM : 203403446084

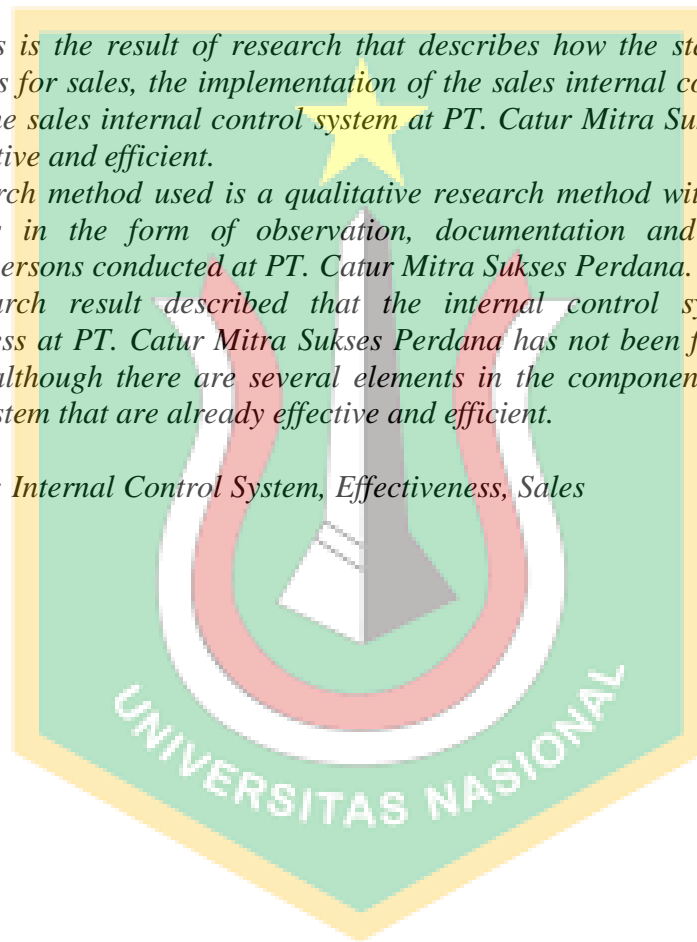
Thesis under the guidance of Dr. Erwin Indriyanto, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA

This thesis is the result of research that describes how the standard operating procedures for sales, the implementation of the sales internal control system and whether the sales internal control system at PT. Catur Mitra Sukses Perdana has been effective and efficient.

The research method used is a qualitative research method with data collection techniques in the form of observation, documentation and interviews with resource persons conducted at PT. Catur Mitra Sukses Perdana.

The research result described that the internal control systems for sales effectiveness at PT. Catur Mitra Sukses Perdana has not been fully effective and efficient, although there are several elements in the components of the internal control system that are already effective and efficient.

Keywords: Internal Control System, Effectiveness, Sales



LEMBAR PERNYATAAN

Penulis menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa segala pernyataan dalam tugas akhir yang berjudul :

**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
ATAS EFEKTIVITAS PENJUALAN**
(Studi Kasus pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana)

Merupakan gagasan atau hasil penelitian penulis, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Jika di dalamnya terdapat kesalahan dan kekeliruan, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

Jakarta, 16 Juli 2022



RIZAL PAUZI

NPM: 203403446084

UNIVERSITAS NASIONAL

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS
EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA
PT. CATUR MITRA SUKSES PERDANA)

Nama Mahasiswa : RIZAL PAUZI

Nomor Pokok : 203403446084

Program Studi : AKUNTANSI



Menyetujui,

Pembimbing Tugas Akhir,

(Dr. Erwin Indriyanto, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA)

Mengetahui

Pembimbing Studi Akuntansi,

(Dr. Bambang Subianto, S.E., M.Ak., CPA)

Jakarta:

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS
EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA
PT. CATUR MITRA SUKSES PERDANA)
Nama Mahasiswa : RIZAL PAUZI
Nomor Pokok : 203403446084
Program Studi : AKUNTANSI



LEMBAR KONSULTASI PEMBIMBING



UNIVERSITAS NASIONAL FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Program Studi : S1- Manajemen, S1- Akuntansi, dan S1- Pariwisata

Jl. Sawo Mania No. 61 Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta 12520 Telp. (021) 78833307, 7806700 (Hunting) Fax. 7802718, 7802719

P.O. Box 4741 Jakarta 12047 Homepage : <http://www.unas.ac.id> E-mail : febunas49@gmail.com

KONSULTASI BIMBINGAN

Npm : 203403446084
Nama : RIZAL PAUZI
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Auditing

KONSULTASI PEMBIMBING PROPOSAL

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
14 April, 2022	selamat siang pak erwin, berikut bab 1 saya. mohon dikoreksi pak. terima kasih.	Sudah Ditanggapi
20 April, 2022	selamat pagi pak erwin, berikut terlampir berkas seminar proposal (bab 1 - 3). mohon koreksinya pak. terima kasih.	Sudah Ditanggapi

KONSULTASI PEMBIMBING TUGAS AKHIR

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
24 May, 2022	selamat malam pak erwin, berikut terlampir revisi bab i. mohon koreksinya pak. terima kasih.	Sudah Ditanggapi
24 May, 2022	selamat malam pak erwin, berikut terlampir revisi bab ii. mohon koreksinya pak. terima kasih.	Sudah Ditanggapi

LEMBAR KONSULTASI PEMBIMBING

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
24 May, 2022	selamat malam pak erwin, berikut terlampir revisi bab iii. mohon koreksinya pak. terima kasih.	Sudah Ditanggapi
24 May, 2022	selamat malam pak erwin, berikut terlampir revisi sempro (bab 1 - 3). mohon koreksinya pak. terima kasih.	Sudah Ditanggapi
6 July, 2022	selamat malam pak erwin, berikut terlampir bab iv tugas akhir. mohon koreksi dan bimbingannya. terima kasih.	Sudah Ditanggapi
11 July, 2022	selamat sore pak erwin, berikut terlampir bab v tugas akhir. mohon sekiranya dapat ditanggapi dan dikoreksi. terima kasih.	Sudah Ditanggapi
4 August, 2022	selamat malam pak erwin, berikut saya kirimkan revisi tugas akhir sesuai arahan dan bimbingan pak erwin saat konsultasi tatap muka. mohon tanggapannya pak. terima kasih.	Sudah Ditanggapi
5 August, 2022	selamat siang pak erwin. berikut terlampir file ms. word tugas akhir. terima kasih	Sudah Ditanggapi

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Sistem Pengendalian Internal Atas Efektivitas Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana)”** dengan baik. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat akademis di Universitas Nasional Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan dorongan dari semua pihak, maka penulisan Tugas Akhir ini tidak akan berjalan lancar. Oleh karena itu pada kesempatan ini, ijinilah penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

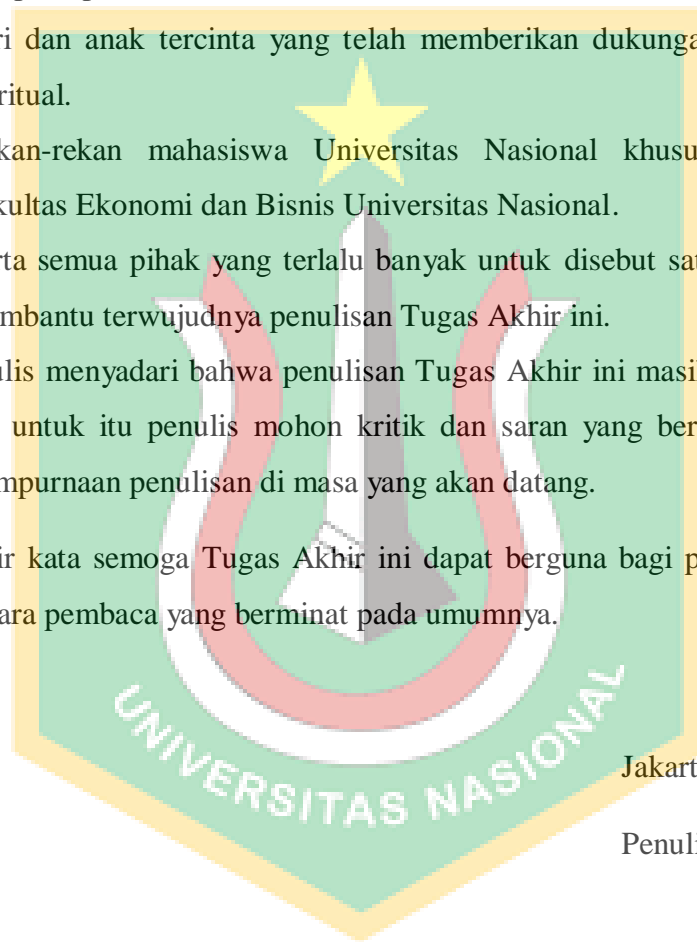
1. Bapak Dr. Drs. El Amry Bermawi Putera, M.A selaku Rektor Universitas Nasional.
2. Bapak Kumba Digdowiseiso, S.E., M.App.Ec., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
3. Ibu Dr. Rahayu Lestari, S.E., M.M. selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
4. Bapak Dr. Bambang Subiyanto, SE., M.Ak., CPA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
5. Bapak Dr. Erwin Indriyanto, S.E., M.Si, Ak., CA., CTA, selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang saya hormati, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan membantu memberikan solusi dalam menyempurnakan kekurangan penyusunan Tugas Akhir ini serta memberi pengarahan kepada penulis sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
6. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Nasional yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama penulis menempuh pendidikan sarjana.
7. Seluruh Staff Sekretariat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional yang telah membantu dan memberikan informasi kepada penulis

dalam menjalani program perkuliahan.

8. Seluruh Staff/ karyawan di lingkungan Universitas Nasional.
9. Ibu Rahayu Kartini selaku Direktur Utama PT. Catur Mitra Sukses Perdana yang telah membantu memberikan data dan informasi dalam proses penelitian.
10. Seluruh Staff/ karyawan di lingkungan PT. Catur Mitra Sukses Perdana.
11. Orang tua, kakak dan adik tercinta yang telah memberikan dukungan moral maupun spiritual.
12. Istri dan anak tercinta yang telah memberikan dukungan moral maupun spiritual.
13. Rekan-rekan mahasiswa Universitas Nasional khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nasional.
14. Serta semua pihak yang terlalu banyak untuk disebut satu per satu dalam membantu terwujudnya penulisan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih jauh sekali dari sempurna, untuk itu penulis mohon kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang.

Akhir kata semoga Tugas Akhir ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca yang berminat pada umumnya.



Jakarta, 16 Juli 2022

Penulis

RIZAL PAUZI

203403446084

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
LEMBAR PERSETUJUAN	vi
LEMBAR PENGESAHAN	vii
LEMBAR KONSULTASI PEMBIMBING	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
1. Tujuan Penelitian	4
2. Kegunaan Penelitian	5
a. Kegunaan Teoritis	5
b. Kegunaan Praktis	5
BAB II	7
TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Efektivitas	7
1. Pengertian Efektivitas	7
2. Ukuran Efektivitas	7
3. Pendekatan Efektivitas	9
B. Teori Pengendalian Internal	10

1.	Pengertian Pengendalian Internal	10
2.	Tujuan Pengendalian Internal.....	11
3.	Unsur-Unsur Pengendalian Internal	12
4.	Komponen-Komponen Pengendalian Internal	13
5.	Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal.....	15
6.	Keterbatasan Pengendalian Internal.....	16
C. Teori Penjualan		17
1.	Pengertian Penjualan	17
2.	Tujuan Penjualan.....	18
3.	Siklus Penjualan	18
4.	Proses Penjualan	18
5.	SOP Penjualan.....	20
6.	Sistem Informasi Penjualan.....	21
D. Hasil Penelitian Yang Relevan.....		21
E. Kerangka Analisis		26
BAB III.....		28
METODE PENELITIAN		28
A. Objek Penelitian		28
B. Rencana dan Tahapan Penelitian		28
C. Data Penelitian.....		29
1.	Sumber Data dan Jenis Data.....	29
2.	Teknik dan Alat Pengumpulan Data.....	30
D. Teknik Analisis		31
BAB IV		34
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		28
A. Objek Penelitian.....		34
1.	Sejarah Singkat PT. Catur Mitra Sukses Perdana.....	34
2.	Struktur Organisasi PT. Catur Mitra Sukses Perdana.....	35
3.	Prosedur Penjualan pada PT. Catur Mitra Sukses Perdana.....	38
4.	Deskripsi Sistem Pengendalian Internal.....	40
B. Analisis Data Berdasarkan Komponen COSO		42
1.	Analisis Data Lingkungan Pengendalian.....	42

2. Analisis Data Penaksiran Resiko.....	44
3. Analisis Data Aktivitas Pengendalian.....	45
4. Analisis Data Informasi Dan Komunikasi.....	46
5. Analisis Data Pemantauan.....	47
C. Hasil Analisis Data.....	48
BAB V.....	55
KESIMPULAN DAN SARAN.....	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	61



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 3.1 Rencana dan Tahapan Penelitian.....	29
Tabel 4.1 Daftar Pertanyaan Wawancara	49
Tabel 4.2 Kertas Kerja Wawancara.....	53
Tabel 4.3 <i>Internal Control Questionnaires (ICQ)</i>	54



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Analisis	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Catur Mitra Sukses Perdana	36
Gambar 4.2 Prosedur Penjualan Dengan Tender Perusahaan	39
Gambar 4.3 Prosedur Penjualan Tanpa Tender Perusahaan	40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Riset	64
Lampiran 2 Surat Keterangan Penelitian.....	65
Lampiran 3 Surat Penawaran	66
Lampiran 4 Surat Perintah Pekerjaan	68
Lampiran 5 Laporan Keuangan.....	70
Lampiran 6 Hasil Cek Turnitin.....	71

