

SKRIPSI

**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL SISTEM PENJUALAN PADA
DEALER DUTA MOTOR LUMAJANG**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Rohmania Nur Lailiy

NIM 214132043

**PROGRAM SARJANA STRATA I
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
WIDYAGAMA LUMAJANG**

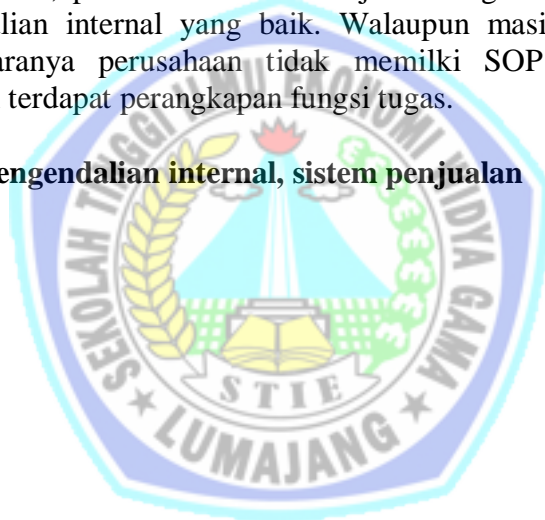
2018

Analisis Pengendalian Internal Sistem Penjualan pada Dealer Duta Motor Lumajang

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis pengendalian internal sistem penjualan pada Dealer Duta Motor Lumajang. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer berupa wawancara terbuka dan dengan melihat sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan. Analisis yang digunakan yaitu kualitatif. Dealer Duta Motor Lumajang merupakan dealer resmi penjualan sepeda motor, yang kegiatannya memeberikan pelayanan jasa baik dalam penjualan sepeda motor dan juga jasa pemeliharaan. Untuk mengelola penjualanya diperlukan suatu penanganan yang sistem akuntansi yang baik. Berdasarkan analisis yang dilakukan diketahui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan sudah berjalan dengan baik dan juga memiliki unsur pengendalian internal yang baik. Walaupun masih ditemukan beberapa masalah, diantaranya perusahaan tidak memiliki SOP (Standart Opersional Perusahaan) dan terdapat perangkapan fungsi tugas.

Kata Kunci : Pengendalian internal, sistem penjualan



Analisis Pengendalian Internal Sistem Penjualan pada Dealer Duta Motor Lumajang

ABSTRAK

The purpose of this study was conducted to determine and analyze the internal control system sales on Dealer Duta Motor Lumajang. The data used in this study is the primary data in the form of open interviews and by looking at the accounting information system sales that run. The analysis used is qualitative. Dealer Duta Motor Lumajang it is an authorized dealer of motorcycle sales, whose activities provide good services in motorcycle sales as well as maintenance services. To manage the sales required a good accounting system handling. Based on the analysis that is used to know that the sales accounting information system, the company has been well run and also has a good internal control element. Although still found some problems, such as the company does not have a SOC (Standard Operating Company) and there is a task function snatch.

Keywords: internal control, sales system

