

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
SISTEM PENJUALAN MOTOR PADA PT MITRA
PINASTHIKA MUSTIKA**

SKRIPSI



**Oleh:
Fauziah Fahmi
180810143**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2023**

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
SISTEM PENJUALAN MOTOR PADA PT MITRA
PINASTHIKA MUSTIKA**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana (S.Ak.)**



**Oleh
Fauziah Fahmi
180810143**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
TAHUN 2023**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Fauziah Fahmi
NPM : 180810143
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul :

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP SISTEM PENJUALAN MOTOR PADA PT MITRA PINASTHIKA MUSTIKA

Adalah hasil karya saya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip di dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah skripsi ini digugurkan dan gelar yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Batam, 18 January 2023



Fauziah Fahmi

180810143

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
SISTEM PENJUALAN MOTOR PADA PT MITRA
PINASTHIKA MUSTIKA**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu gelar syarat
memperoleh gelar Sarjana

Oleh

Fauziah Fahmi

180810143

Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
seperti tertera di bawah ini

Batam, 18 January 2023



Hermaya Ompusunggu, S.E., M.Ak

Pembimbing



Universitas Putera Batam

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu tombak untuk menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Dari penjualan inilah, perusahaan dapat dikatakan berhasil atau tidaknya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis tentang pengendalian internal terhadap sistem penjualan motor di PT Mitra Pinasthika Mustika. Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif Deskriptif dengan sumber data berasal dari perusahaan sendiri dari rentang tahun 2017-2022. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dari Studi Kepustakaan dan studi lapangan yang terdiri dari Observasi dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa penjualan motor di PT Mitra Pinasthika Mustika selalu stabil dan cenderung meningkat. Maka dari itu, analisis pengendalian internal terhadap sistem penjualan motor PT Mitra Pinasthika Mustika dapat dikatakan sudah cukup baik dan benar terlepas dari hambatan-hambatan yang ada, baik hambatan yang berasal dari luar atau dari dalam perusahaan yang sangat mempengaruhi sistem penjualan pada PT Mitra Pinasthika Mustika.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Sistem Penjualan

ABSTRACT

Sales is one of the spears to determine the survival of the company. From this sale, the company can be said to be successful or not. The purpose of this research is to find out the analysis of the internal control of the motorcycle sales system at PT Mitra Pinasthika Mustika. This research is a descriptive qualitative research with data sources coming from the company itself from 2017-2022. The data collection method used is from library research and field studies which consist of observation and documentation. The results of this study are that motorcycle sales at PT Mitra Pinasthika Mustika are always stable and tend to increase. Therefore, the internal control analysis of PT Mitra Pinasthika Mustika's motorbike sales system can be said to be quite good and correct regardless of the existing obstacles, both external and internal obstacles that greatly affect the sales system at PT Mitra Pinasthika Mustika.

Keywords: *Internal Control, Sales System.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini sebagai tugas akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Putera Batam, Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.Si.;
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Bapak Dr. Michael Jibrael Rorong, S.T., M.I.Kom.;
3. Ketua Program Studi Akuntansi, Argo Putra Prima, S.E., M.Ak.;
4. Bapak Hermaya Ompusunggu, S.E., M.Ak. selaku pembimbing skripsi pada Program Studi Universitas Putera Batam;
5. Bapak Vargo Christian L.Tobing, S.E.Ak., M.Ak., selaku pembimbing akademik;
6. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam;
7. Ayahanda Zulfahmi dan ibunda Dayang Riana Sari R selaku orang tua yang senantiasa memberi dukungan dan doa untuk penulis;
8. Saudara dan teman-teman tercinta yang selalu memberikan nasihat dan dukungan agar penulis dapat menyelesaikan strata satu penulis;
9. Keluarga besar penulis;

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya, Amin.

Batam, 18 Januari 2023

Fauziah Fahmi



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Batasan Masalah.....	6
1.4 Rumusan Masalah	6
1.5 Tujuan Penelitian	6
1.6 Manfaat Penelitian	7
1.6.1 Manfaat Praktis	7
1.6.2 Manfaat Teoritis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Teori Dasar Penelitian.....	9
2.1.1 Sistem Penjualan	9
2.1.2 Pengendalian Internal.....	10
2.1.3 Tujuan Pengendalian Internal	11
2.1.4 Unsur-unsur Pengendalian Internal.....	13
2.2 Penelitian Terdahulu	15
2.3 Kerangka Pemikiran.....	21
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Desain Penelitian.....	22
3.2 Objek Penelitian	23
3.3 Jenis dan Sumber Data	23
3.3.1 Jenis Data	23
3.3.2 Sumber Data.....	24
3.4 Metode Pengumpulan Data	24
3.5 Metode Analisis Data.....	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	26

4.1.1	Gambaran Umum PT Mitra Pinasthika Mustika.....	26
4.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan	28
4.1.3	Produk	32
4.1.4	Sistem Penjualan di PT Mitra Pinasthika Mustika.....	34
4.1.5	Pengenalan Sistem Informasi berbasis Online yang digunakan	44
4.2	Pembahasan.....	47
4.2.1	Analisis Sistem Pengendalian Internal pada Sistem Penjualan di PT Mitra Pinasthika Mustika	47
4.2.2	Standar Operasional Prosedur Penjualan di PT Mitra Pinasthika Mustika.....	48
4.2.3	Hambatan dalam Proses Penjualan PT Mitra Pinasthika Mustika	50
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	54
5.2	Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		
Lampiran 1. Pendukung Penelitian		
Lampiran 2. Daftar Riwayat Hidup		
Lampiran 3. Surat Pendukung Penelitian		

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	21
Gambar 3.1 Desain Penelitian	23
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Mitra Pinasthika Batam	29
Gambar 4.2 Kuitansi Pelunasan Pembelian Tunai	37
Gambar 4.3 <i>Flowchart</i> Penjualan Tunai	38
Gambar 4.4 Kuitansi Pembayaran DP oleh Konsumen.....	41
Gambar 4.5 Kuitansi Pelunasan dari Leasing ke Dealer	42
Gambar 4.6 <i>Flowchart</i> Penjualan Kredit.....	43
Gambar 4.7 Tampilan Sistem Informasi dari <i>Main Dealer</i>	45
Gambar 4.8 Tampilan Sistem Informasi dari <i>MPM Group</i>	46
Gambar 4.9 Prosedur Penjualan di PT Mitra Pinasthika Mustika.....	49

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Tabel Data Penjualan.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	15
Tabel 4.1 Tabel Daftar Produk.....	32