

ABSTRAK

Bagi perusahaan jasa, Industri maupun dagang penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Transaksi penjualan yang begitu banyak dengan konsumen didalam perusahaan merupakan suatu keharusan bagi perusahaan untuk menerapkan suatu pengendalian intern yang baik. Agar tidak mengalami kerugian atau tidak terjadinya kecurangan-kecurangan atau penyelewengan-penyelewengan dalam perusahaan.

Tujuan dari penulis adalah untuk memberikan gambaran atau pandangan akan pentingnya pelaksanaan pengendalian intern pada perusahaan demi mencegah kecurangan-kecurangan dan penyelewengan-penyelewengan yang mungkin terjadi di bagian penjualan. Selain itu juga untuk memberikan gambaran yang terarah bagi mereka yang terlibat langsung pada kegiatan akuntansi akan pentingnya suatu system penjualan yang baik dalam kebijaksanaan manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan melalui pengamatan dan wawancara baik secara langsung atau tidak langsung. Data tersebut terdiri dari laporan penjualan dan data-data lain yang berkaitan dengan penelitian. Selain itu juga menggunakan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen perusahaan yang berhubungan dengan penelitian.

Hasil dari penelitian ini ditemukan adanya kekurangan-kekurangan yang ada di dalam perusahaan yaitu adanya perangkapan fungsi antara bagian Kabag dengan gudang, dan tidak adanya laporan tanggal jatuh tempo penjualan yang memadai dari faktur. Dengan adanya pengendalian intern yang baik pada sistem penjualan diharapkan semua kekurangan-kekurangan tersebut dapat diatasi dan perusahaan tidak mengalami kerugian.

Kata kunci: sistem penjualan dan pengendalian intern