

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Evaluasi Sistem Pengendalian Internal pada Prosedur Penjualan Motor di Dealer Yamaha SIS Motor Srengat Blitar Ditinjau dari Perspektif Islam” ini ditulis oleh Ar Rohman Syaifudin, NIM. 17403153036, pembimbing Ibu Dyah Pravitasari, S.E., M.S.A.

Penjualan adalah salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Karena penjualan merupakan salah satu pendapatan, maka harus dilakukan sistem pengendalian intern yang baik untuk menjaga penjualan tersebut dari hal-hal buruk yang mungkin terjadi.

Fokus penelitian ini adalah: (1) Bagaimana penerapan prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor? (2) Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal di Dealer Yamaha Sis Motor? (3) Bagaimana efektivitas praktik sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor? (4) Bagaimana efektivitas praktik sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor di Dealer Yamaha Sis Motor ditinjau dari Perspektif Islam?

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang dilakukan di Dealer Yamaha SIS Motor. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi yang didapatkan dari informan. Sedangkan informan pada penelitian ini adalah bagian *accouting* dan *sales counter*. Analisis data menggunakan metode analisis deskriptif yaitu analisis mendalam serta menyeluruh berdasarkan fakta-fakta yang diperoleh di lapangan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Penerapan prosedur penjualan di SIS Motor ada dua sistem yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. (2) Penerapan sistem pengendalian intern penjualannya sudah berjalan cukup baik dimana SIS Motor sudah memenuhi kelima aspek berdasarkan komponen sistem pengendalian intern yaitu: lingkungan Pengendalian, aktivitas Pengendalian, pengukuran Risiko, informasi dan Komunikasi, dan pemantauan. (3) Sistem pengendalian internal yang diterapkan di SIS Motor sudah berjalan sesuai prosedur penjualan sehingga dapat disimpulkan bahwa praktik sistem pengenalian internal penjualan sudah efektif. (4) sistem pengendalian intrenal pada prosedur penjualan motor di dealer Yamaha SIS Motor Srengat Blitar sudah berjalan cukup baik dan efektif. Namun ditinjau dari perspektif islam dalam penjualan kredit yang bekerjasama dengan pihak *leasing* kurang berjalan dengan baik, karena pihak pihak *leasing* dalam prosedur pelaksanaanya mengadung unsur gharar dan bunga atau riba yang mana dalam islam tidak diperbolehkan. Meskipun begitu masih ada beberapa kekurangan dalam kekurangan sumber daya manusia pada bagian *sales man*. Oleh karena itu perlu adanya penambahan sumber daya manusia pada bagian *sales man*.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Intern, Penjualan

ABSTRACT

Thesis entitled "Evaluation of the Internal Control System in Motorcycle Sales Procedures at Yamaha SIS Motorbike Srengat Blitar Dealers Viewed from an Islamic Perspective" written by Ar Rohman Syaifudin, Student Registered Number 17403153036, advisor Dyah Pravitasari, SE., M.S.A.

Sales is one of the most important and decisive functions of marketing for a company in achieving its goals, which is to earn profits to maintain the company's survival. Because sales is one of the revenues, a good internal control system must be implemented to prevent the sales from bad things that might happen.

The focus of this research is: (1) how is the application of motorcycle sales procedures at the Yamaha Sis Motor Dealer? (2) how is the implementation of the internal control system at Yamaha Sis Motor Dealer? (3) how is the effectiveness of the practice of internal control systems in motorcycle sales procedures at Yamaha Sis Motor Dealer ? (4) How the effectiveness of internal control system practices in motorbike sales producdures at Yamaha Sis Motor Dealers is viewed from an Islamic perspective?.

This research is a descriptive study using a qualitative approach conducted at Yamaha SIS Motor Dealer. The type of data used is primary data and secondary data. Methods of data collection by interviews, observations, and documentation obtained from informants. While the informants in this study are the accounting department and sales counter. Data analysis uses descriptive analysis methods that are in-depth and comprehensive analysis based on facts obtained in the field.

The results of this study indicate that (1) The application of sales procedures at SIS Motor has two systems, namely cash sales and credit sales. (2) The implementation of the internal control system has been running quite well in which SIS Motor has fulfilled the five aspects based on the components of the internal control system namely: Control environment, Control activities, Risk measurement, information and Communication, and monitoring. (3) The internal control system applied at SIS Motor has been running according to sales procedures so that it can be concluded that the internal sales identification system practice has been effective. (4) The internal ontrol system of the motorbike sales procedure at the Yamha Sis Motor Srengat Blitar Dealer has run quite well and effectivelu. But in terms of the perspective of islam in the sale of loans in cooperation with the leasing party is not going well, because the leasing party in the implementation procedure contains elements of gharar and interest or usury which in Islam is not allowed. Even so there are still some shortcomings in the lack of human resources on the part of the sales man. Whereas for a trading company, the role of a sales man is certainly very important to support sales. Therefore it is necessary to add human resources to the sales man.

Keywords: Internal Control System, Sales.