

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada Perusahaan Halal Food 3 Serangkai Bunga Kabupaten Blitar” ini ditulis oleh Mochammad Helmi Mudzaky, NIM. 12403173159, pembimbing Novi Khoiriawati, S.E.,M.Acc.

Penelitian ini dilatar belakangi bahwa kegiatan penjualan Industri 3 Serangkai Bunga mengalami masalah khususnya pada bagian akuntansi. Pemilik industri keripik singkong selaku manajemen tidak memiliki laporan keuangan serta catatan transaksi penjualan produk keripik singkong setiap bulannya karena tidak ada karyawan yang mengisi bagian akuntansi.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah (1) Untuk menganalisis implementasi pendalian internal atas penjualan pada industri 3 Serangkai Bunga, (2) Untuk menganalisis kelebihan dan kelemahan implementasi pengendalian internal atas penjualan pada industri keripik singkong 3 Serangkai Bunga, dan (3) Untuk memberikan saran dan rekomendasi pengendalian internal atas penjualan pada industri keripik singkong 3 Serangkai Bunga.

Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang diperoleh yaitu data primer dan sekunder. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan menggunakan model Miles and Hubberman meliputi reduksi data, penyajian data dan pengumpulan data untuk menarik sebuah kesimpulan. Uji keabsahan data menggunakan metode triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Penerapan pengendalian internal atas penjualan pada industri 3 Serangkai Bunga sudah diterapkan namun belum maksimal. (2) Kelebihan implementasi pengendalian internal atas penjualan pada industri 3 serangkai Bunga meliputi ketersediaan barang yang ada di gudang atau *ready stock*, disisi lain kekurangan yang dimiliki oleh industri 3 serangkai bunga ini meliputi belum adanya tenaga kerja yang berfokus menangani job akuntansi seperti melakukan pencatatan pada alur kas keuangan dan menyusun laporan bulanan terkait omset masuk dan kebutuhan uang yang dipergunakan dalam jangka waktu tertentu. Selain itu, kurangnya pemahaman terkait kecanggihan teknologi juga menghambat proses pemasaran yang dilakukan oleh industri 3 serangkai bunga (3) Saran atas implementasi pengendalian internal atas penjualan pada industri 3 Serangkai Bunga antara lain diperlukan perekrutan karyawan khususnya bagian akuntansi, pembuatan struktur organisasi yang baru, dan pembelajaran teknologi agar usaha tersebut lebih maju.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Penjualan, Produk Halal

## **ABSTRACT**

*The thesis entitled "Analysis of Internal Control of Sales at Halal Food Company 3 Serangkai Bunga Blitar Regency" was written by Mochammad Helmi Mudzaky, NIM. 12403173159, adviser Novi Khoiriawati, S.E., M.Acc.*

*The background of this research is that the sales activities of the 3 Serangkai Bunga Industry experienced problems, especially in the accounting department. The owner of the cassava chip industry as management does not have financial reports and transaction records of sales of cassava chips every month because there are no employees who fill the accounting department.*

*The objectives of this study are (1) to analyze the implementation of internal control over sales in the 3 Serangkai Bunga industry, (2) To analyze the strengths and weaknesses of the implementation of internal control over sales in the 3 Serangkai Bunga cassava chips industry, and (3) To provide suggestions and recommendations for internal control over sales in the 3 Serangkai Bunga cassava chips industry.*

*The method in this study uses a qualitative approach. Sources of data obtained are primary and secondary data. Data were collected through interviews, observation, and documentation. The data analysis technique used using the Miles and Hubberman model includes data reduction, data presentation and data collection to draw a conclusion. Test the validity of the data using the source triangulation method.*

*The results of the study show that (1) The implementation of internal control over sales in the 3 Serangkai Bunga industry has been implemented but has not been maximized. (2) The advantages of implementing internal control over sales in the 3rd series industry include the availability of goods in the warehouse or ready stock, on the other hand the shortcomings of this 3rd series industry include the absence of a workforce that focuses on handling accounting jobs such as recording on financial cash flow and preparing monthly reports related to incoming turnover and the need for money used within a certain period of time. In addition, the lack of understanding related to technological sophistication also hinders the marketing process carried out by the 3 Series of Flowers industry (3) Suggestions on the implementation of internal control over sales in the 3 Series Bunga industry include the need for employee recruitment, especially the accounting department, the creation of a new organizational structure, and learning technology so that the business is more advanced.*

*Keywords: Halal Products, Internal Control, Sales*