

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS FUNGSI PENJUALAN
PADA PT. RISKY PUTRA PRADANA**



Skripsi Oleh :

M Anugrah Putra Pradana

01031482225015

Akuntansi

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih
Gelar Sarjana Ekonomi*

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
2025**

**LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF
EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS FUNGSI PENJUALAN
PADA PT.RISKY PUTRA PRADANA**

Disusun oleh:

Nama : M Anugrah Putra Pradana
NIM : 01031482225015
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian/Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif.

Tanggal Persetujuan
Tanggal : 04 Juli 2025

Dosen Pembimbing



Dr. Hj. Rela Sari, S.E., M.Si., Ak
NIP. 197206062000032001

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI
EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS FUNGSI PENJUALAN
PADA PT. RISKY PUTRA PRADANA**

Disusun oleh :

Nama : M Anugrah Putra Pradana
NIM : 01031482225015
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Mata Kuliah Skripsi : Akuntansi Manajemen

Telah diuji dalam ujian komprehensif pada Rabu, 02 Juli 2025 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

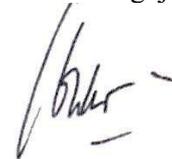
Panitia Ujian Komprehensif
Palembang 04 Juli 2025

Pembimbing



Dr. Hj. Reli Sari, S.E., M.Si., AK
NIP.197206062000032001

Penguji



Abu Kosim, S.E., M.M., AK
NIP.196205071995121001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Hasni Yusrianti, S.E., MAAC., AK
NIP.197212152003122001

ASLI
JURUSAN AKUNTANSI 14/25
FAKULTAS EKONOMI UNSRI 7

SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : M Anugrah Putra Pradana
NIM : 01031482225015
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian : Akuntansi Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul :

Evaluasi Pengendalian Internal Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Risky Putra Pradana

Pembimbing : Dr. Hj. Reli Sari, S.E., M.Si.AK

Tanggal Ujian : 02 Juli 2025

Adalah benarhasil karya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak saya sebutkan namanya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila pernyataan saya ini tidak benar di kemudian hari, saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaaan.

Palembang, 04 Juli 2025

Pennulis,



M Anugrah Putra Pradana
NIM. 01031482225015

MOTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO :

**“Tindakan tanpa keraguan, itulah yang dinamakan kekuatan”
(The Dark King Silvers Rayleigh)**

**“Sesungguhnya bersama kesulitan itu terdapat kemudahan”
(QS. Al Insyirah : 5-6)**

Skripsi ini Kupersembahkan untuk :

- **Rabbku Allah SWT.**
- **Orangtua Tercinta**
- **Keluarga Besarku**
- **Para Sahabatku**
- **Teman Hidupku**
- **Almamaterku**
- **Diriku Sendiri**

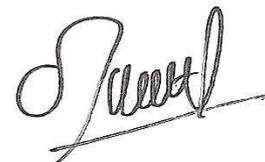
KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT karena atas berkat rahmat dan hidayah Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Evaluasi Pengendalian Internal Atas Fungsi Penjualan pada PT. Risky Putra Pradana”. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Skripsi ini membahas mengenai Evaluasi dari variabel Pengendalian Internal, Atas Fungsi Penjualan . dengan periode pengamatan 1 tahun yaitu pada tahun 2024. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif kualitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder yang didapat lewat wawancara, obeservasi, dan dokumentasi.

Penulis menyadari terdapat banyak kekurangan baik dalam penyusunan maupun penyajian sehingga penulis mengharapkan masukan, kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak yang membaca skripsi ini, serta pihak-pihak yang berkompeten. Akhir kata penulis mengucapkan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca, khususnya bagi peneliti yang akan mengadakan penelitian pada bidang yang sama.

Palembang, 04 Juli 2025
Penulis,



M Anugrah Putra Pradana
NIM. 01031482225015

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini penulis secara khusus berkeinginan untuk menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam membantu penulis menyelesaikan skripsi ini. penulis banyak menerima bantuan, bimbingan petunjuk, dan dorongan dari berbagai pihak yang bersifat moral maupun material. Rasa terimakasih ini penulis ucapkan kepada :

1. **Allah SWT** atas segala berkat, rahmat, kesehatan, dan kekuatan yang diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. **Nabi Muhammad SAW** yang telah menyampaikan ajaran dan tuntunan berakhlak mulia yang menjadi suri tauladan bagi saya.
3. Kepada kedua orangtuaku dan Saudaraku, **Papa A. Rahman** dan **Mama Laili Kusmawati**, dan **Adik saya M Dwi Aldy Rafliansyah**, yang paling berjasa, yang selalu mendoakan, memberikan bantuan baik secara material maupun bukan material, jasmani maupun rohani, nasihat, perhatian, kasih sayang, motivasi dan dukungan penuh secara tulus kepada penulis.
4. Bapak **Prof. Dr. Taufiq Marwa, S.E., M.Si** selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
5. Bapak **Prof. Dr. Azwardi, S.E., M.Si.** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
6. Ibu **Dr. Hj. Relasari, S.E., M.Si., AK** selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membantu membimbing, memberikan motivasi, saran, dan masukan kepada penulis terkait penulisan skripsi ini.
7. Bapak **Abu Kosim, S.E., M.M., AK** selaku Dosen Penguji Ujian Seminar Proposal dan Ujian Komprehensif yang telah memberikan masukan berupa kritik dan saran dalam penulisan skripsi ini.

8. Ibu **Emylia Yuniarti, S.E., M.Si.,AK.,CA.CSRS** selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan masukan berupa kritik dan saran dalam masa perkuliahan
9. Seluruh **Dosen dan Staff Tata Usaha** Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya atas segala bantuan selama saya menempuh pendidikan di fakultas ekonomi Universitas Sriwijaya.
10. **Diri Sendiri** yang telah berjuang melawan rasa malas dan melewati segala rintangan dengan pantang menyerah hingga saat ini.
11. Kepada **Sahabat** yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang selalu mendukung, memberikan semangat, doa, waktu dan kebersamaan. Khususnya untuk **Adik Aldila Mouli Yurikko** yang selalu mendampingi saya.
12. **BOBERS, Hanaswal , CKLKLGS, ST Teluk GelamXGANSIST 03 , HybridclubPLG** yang telah menemani penulis selama masa perkuliahan dan juga menghibur penulis untuk menemukan ide-ide baru sampai saat ini.

Palembang 7 Juli 2025
Penulis



M Anugrah Putra Pradana
NIM. 01031482225015

ABSTRAK

Evaluasi Pengendalian Internal Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Risky Putra Pradana

Oleh :

M Anugrah Putra Pradana

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pelaksanaan penerapan pengendalian internal atas fungsi penjualan pada PT. Risky Putra Pradana. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder yang didapat lewat wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan dokumen yang terkait dan pihak yang berkepentingan dengan fungsi penjualan PT. Risky Putra Pradana. Pada penelitian ini, penulis menggunakan teori pengendalian internal COSO. Lalu adapun hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengendalian internal atas fungsi penjualan pada PT. Risky Putra Pradana telah berjalan dengan baik, tetapi masih terdapat beberapa kelemahan sehingga perlu diperbaiki untuk menciptakan pengendalian internal yang lebih baik lagi kedepannya.

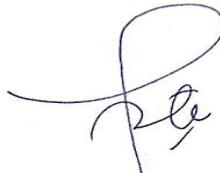
Kata Kunci : Fungsi Penjualan, pengendalian internal, penjualan

Pembimbing,



Dr. Hj. Reli Sari, S.E., M.Si., AK
NIP.197206062000032001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Hasni Yusrianti, S.E., MAAC., AK
NIP.197212152003122001

ABSTRACT

**INTERNAL CONTROL EVALUATION OF SALES FUNCTION AT
PT. RISKY PUTRA PRADANA**

By :

M. Anugrah Putra Pradana

This study aims to evaluate the implementation of internal control over the sales function at PT. Risky Putra Pradana. The type of research used in this study is descriptive qualitative using primary and secondary data obtained through interviews, observations, and documentation with related documents and parties interested in the sales function of PT. Risky Putra Pradana. In this study, the author uses the COSO internal control theory. Then the results of the study indicate that internal control over the sales function at PT. Risky Putra Pradana has been running well, but there are still some weaknesses that need to be improved to create better internal control in the future.

Keywords : Sales function, internal control, sales

Advisor,



Dr. Hj. Rela Sari, S.E.,M.Si.,AK
NIP.197206062000032001

Acknowledge.



Dr. Hasni Yusrianti, S.E.,MAAC.,AK
NIP.197212152003122001

SURAT PERNYATAAN ABSTRAK

Saya Dosen Pembimbing Skripsi menyatakan bahwa abstraksi skripsi dari mahasiswa :

Nama : M Anugrah Putra Pradana
NIM : 01031482225015
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian : Akuntansi Manajemen
Judul : Evaluasi Pengendalian Internal Atas Fungsi Penjualan pada PT. Risky Putra Pradana.

Telah saya periksa cara penulisan, grammar, maupun susunan tensesnya dan saya setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak.

Pembimbing,



Dr. Hj. Reli Sari, S.E.,M.Si.,AK
NIP.197206062000032001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Hasni Yusrianti, S.E.,MAAC.,AK
NIP.197212152003122001

RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : M Anugrah Putra Pradana
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tempat, dan Tanggal Lahir : Palembang, 20 Oktober 2000
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat Rumah : Jl Swadaya Lr. Perikanan III Perumahan Griyatama
RT 0015. RW 002 Kel. Talang Aman Kec. Kemuning
Kota Palembang
Email : anugrahmn20@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

Sekolah Dasar : SD Kartika II-2 Palembang (2006-2012)
Sekolah Menengah Pertama : Mts Negeri 1 Palembang (2012-2015)
Sekolah Menengah Atas : SMA Negeri 3 Palembang (2015-2018)
Perguruan Tinggi : D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya
(2018-2021)
S1 Akuntansni Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya
(2022-2025)

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN KOMPREHENSIF	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH	iv
MOTTO PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
SURAT PERNYATAAN ABSTRAK.....	xi
RIWAYAT HIDUP.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Metodologi Penelitian.....	9
1.5.1 Jenis Penelitian	9
1.5.2 Tempat Penelitian	9
1.5.3 Sumber Data	9
1.5.4 Metode Pengumpulan Data	10
1.5.5 Teknik Analisis.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 Landasan Teori	12
2.1.1 Evaluasi	12

2.1.2	Pengertian dan Tujuan Pengendalian Internal.....	14
2.1.3	Pengertian Pengendalian Menurut COSO.....	15
2.1.4	Tujuan Pengendalian Internal	16
2.1.5	Komponen-Komponen Pengendalian Internal.....	17
2.2	Penelitian Terdahulu.....	38
BAB III	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	39
3.1	Sejarah Perusahaan	39
3.2	Visi dan Misi Perusahaan	40
3.3	Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	40
3.3.1	Struktur Organisasi Perusahaan	40
3.3.2	Uraian Tugas.....	42
BAB IV	PEMBAHASAN.....	50
4.1	Evaluasi Sistem Pengendalian Internal atas Fungsi Penjualan pada PT. Risky Putra Pradana	50
4.1.1	Lingkungan Pengendalian.....	50
4.1.2	Penilaian Resiko.....	51
4.1.3	Aktivitas Pengendalian	57
4.1.4	Informasi dan Komunikasi.....	62
4.1.5	Pemantauan	63
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	66
5.1	Kesimpulan.....	66
5.2	Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kubik <i>Relationship of Objectives and Components of Internal Control</i>	18
Gambar 2. Struktur Organisasi	41

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian Terdahulu	36
Tabel 2. Target dan Realisasi Penjualan 2022	69
Tabel 3. Target dan Realisasi Penjualan 2023	70

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era modern ini, banyak perusahaan beroperasi di berbagai sektor yang bersaing secara ketat. Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan utama memperoleh laba. Oleh karena itu, perusahaan harus memperhatikan pertumbuhan nilai perusahaannya secara bertahap. Informasi keuangan saja tidak cukup untuk menjamin peningkatan nilai perusahaan dan kemajuan bisnis. Perusahaan juga harus mempertimbangkan apakah laba yang diperoleh akan terus meningkat atau justru tidak mencapai target yang telah ditetapkan dalam misinya untuk berkembang dan maju (Muhammad Irsyad, 2023). Selain itu, di era modern ini, banyak pesaing yang, baik siap maupun tidak, harus bersaing demi mendapatkan keuntungan dan memastikan keberlanjutan perusahaan.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin sengit, perusahaan dituntut untuk mengembangkan inovasi dalam merumuskan strategi bisnisnya. Tidak cukup hanya berorientasi pada keuntungan semata, perusahaan juga harus memperhatikan aspek keberlanjutan jangka panjang yang meliputi pengelolaan risiko secara menyeluruh, peningkatan kualitas sumber daya manusia, serta pemanfaatan teknologi yang sesuai dan efektif. Keberhasilan dalam hal ini sangat bergantung pada kemampuan perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis dan kompleks. Selain itu, perusahaan perlu membangun budaya organisasi yang mendukung kreativitas dan adaptasi cepat terhadap perubahan pasar. Dengan demikian, daya saing dan keberlanjutan perusahaan tidak hanya bergantung pada strategi yang tepat, tetapi juga pada implementasi kebijakan yang responsif dan mampu mengantisipasi berbagai tantangan yang mungkin muncul di masa depan. Upaya berkelanjutan dalam inovasi dan pengelolaan sumber daya menjadi kunci utama agar perusahaan dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Semakin

berkembang suatu perusahaan, semakin luas pula ruang lingkup serta kompleksitas masalah yang dihadapinya. Setiap perusahaan menghadapi tantangan yang berbeda-beda. Pada perusahaan kecil, pemilik atau pemimpin masih dapat mengawasi kegiatan bisnis secara langsung dengan bantuan beberapa orang. Namun, pada perusahaan yang telah berkembang pesat, pemimpin harus mampu menyesuaikan diri dengan kondisi tersebut. Dalam situasi seperti itu, pemimpin tidak lagi dapat mengawasi seluruh kegiatan perusahaan secara langsung karena cakupan pengawasan yang semakin luas serta keterbatasan kemampuan individu. Dengan memanfaatkan ilmu dan teknologi, perusahaan dapat terus bersaing, bahkan mampu mengalahkan para pesaing di era modern ini. Oleh karena itu, untuk menyingkirkan pesaing bisnis, diperlukan strategi atau perencanaan yang matang agar dapat bersaing dan bahkan mengungguli kompetitor.

Sistem pengendalian merupakan bagian dari setiap sistem yang digunakan sebagai pedoman maupun prosedur operasional perusahaan atau organisasi tertentu. Sistem pengendalian sendiri merupakan komponen penting dalam manajemen organisasi. Dengan adanya sistem ini, perusahaan dapat memantau kinerja, mengidentifikasi masalah, dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Implementasi sistem pengendalian yang baik juga dapat meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam organisasi. Selain itu, sistem pengendalian yang efektif juga berperan penting dalam meningkatkan efisiensi operasional perusahaan. Dengan adanya prosedur yang terstruktur dan jelas, setiap unit dalam organisasi dapat bekerja secara terkoordinasi dengan baik sehingga potensi terjadinya kesalahan dapat diminimalkan. Penerapan sistem pengendalian yang tepat dapat membantu mengurangi pemborosan sumber daya serta meningkatkan produktivitas di berbagai bagian organisasi. Selain itu, sistem ini juga menjadi dasar yang kuat bagi manajemen untuk melakukan perbaikan secara berkelanjutan dan menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis. Di era globalisasi saat ini, perkembangan dunia usaha mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Pengendalian internal merupakan langkah-langkah yang diambil dalam

mengatur dan mengarahkan aktivitas perusahaan atau organisasi yang bertujuan untuk melindungi aset, mengecek ketelitian, keandalan data akuntansi serta mengevaluasi penetapan tanggung jawab (Lessa et al., 2025). Perusahaan jasa menjadi salah satu sektor yang berkembang pesat, terutama karena jumlah penduduk yang besar meningkatkan kebutuhan akan layanan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Kondisi ini mendorong perusahaan untuk meningkatkan produktivitas usaha dan berkontribusi dalam mencapai tujuan pembangunan nasional. Pelanggan merupakan aset berharga bagi perusahaan, karena mereka tidak hanya memberikan pendapatan, tetapi juga dapat menjadi sumber informasi, rekomendasi, dan bahkan inovasi bagi perusahaan. Dalam beberapa kasus, perselisihan dapat terjadi antara perusahaan dan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki strategi yang efektif dalam meningkatkan hubungan dengan pelanggan dan mengatasi perselisihan yang muncul (Rakhmia Nalibratawati et al., 2024).

Pengendalian internal diperlukan dalam suatu perusahaan karena keterbatasan pimpinan dalam mengawasi aktivitas perusahaan, seiring dengan meningkatnya ukuran dan kompleksitas sebuah organisasi, menjadi semakin menantang bagi para pemimpin untuk mengawasi semua aktivitas yang terjadi di berbagai bagian perusahaan. Oleh sebab itu, dibutuhkan sistem pengendalian internal yang mampu menjamin seluruh proses operasional berjalan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan. Sistem ini juga berperan dalam mencegah serta mendeteksi adanya kesalahan, penyimpangan, atau tindakan kecurangan yang dapat merugikan perusahaan. Dengan adanya pengendalian internal yang efektif, pimpinan dapat lebih leluasa dalam mengambil keputusan strategis karena didukung oleh mekanisme pengawasan operasional yang komprehensif dan berkelanjutan. Pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa manajemen dapat mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Pengendalian internal berfungsi untuk memastikan bahwa aktivitas perusahaan berjalan secara efisien dan efektif sesuai dengan misi dasar serta kegiatan usaha organisasi, asuk standar kinerja dan pengamanan sumber daya. Selain itu, pengendalian internal juga bertujuan untuk

menghindari penggunaan sumber daya yang tidak efisien. Sistem pengendalian internal yang lemah dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan, terutama jika terjadi penyelewengan atau pencurian terhadap persediaan. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan yang baik untuk mengurangi risiko serta mencegah penyimpangan dalam perusahaan atau instansi. Pencegahan dapat dilakukan dengan pelimpahan wewenang dan tugas yang tepat, disertai dengan pengendalian internal yang kuat guna melindungi persediaan barang. Persediaan barang harus dikendalikan agar informasi mengenai stok dapat dipercaya dan akurat secara fisik sesuai dengan pencatatan. Meskipun pegawai dapat merancang sistem pengendalian yang ideal, efektivitasnya tetap bergantung pada kompetensi serta kemampuan individu yang menggunakannya.

Alat kesehatan (alkes) merupakan komponen penting dalam pelayanan kesehatan, selain obat. Alat kesehatan berfungsi untuk mendiagnosis dan meringankan penyakit serta mempertahankan bahkan meningkatkan kesehatan. Selain memiliki fungsi sosial, alat kesehatan juga memiliki fungsi ekonomi, yaitu sebagai komoditas bernilai tinggi, terutama di kawasan ASEAN, khususnya Indonesia. Pada tahun ini, pasar industri alat kesehatan nasional diperkirakan mencapai Rp 13,5 triliun atau sekitar 8% dari total pasar, sementara 92% lainnya masih didominasi oleh produk impor. Hal ini menunjukkan bahwa pasar industri alat kesehatan impor diperkirakan mencapai Rp 168,75 triliun. Selain itu, Kementerian Kesehatan (Kemenkes) juga mengklaim bahwa 92% izin edar alat kesehatan masih dikuasai oleh produk asing. Angka ini merupakan potensi besar yang dapat dimanfaatkan oleh para distributor alat kesehatan impor untuk menguasai pasar. Situasi ini menunjukkan tingkat ketergantungan yang sangat besar terhadap produk alat kesehatan impor di Indonesia. Dominasi produk asing tidak hanya terlihat dari nilai pasar, tetapi juga dari jumlah izin edar yang diberikan, yang mencerminkan bahwa industri dalam negeri masih belum mampu bersaing secara maksimal. Dengan 92% izin edar dimiliki oleh produk impor dan hanya 8% yang berasal dari produsen lokal, hal ini menggambarkan kontribusi industri dalam negeri yang masih sangat terbatas dalam memenuhi kebutuhan alat kesehatan nasional.

Fenomena ini menjadi tantangan signifikan bagi pemerintah dan pelaku industri lokal untuk meningkatkan kapasitas produksi, inovasi, serta kualitas produk agar dapat bersaing di pasar domestik. Di sisi lain, kondisi ini membuka peluang besar bagi distributor produk impor untuk memperluas jaringan distribusinya di Indonesia, mengingat tingginya permintaan dan keterbatasan pasokan dari dalam negeri. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan strategis yang mendukung penguatan industri alat kesehatan nasional agar tidak terus bergantung pada produk luar, sekaligus menciptakan ekosistem yang mendukung kemandirian dan daya saing di sektor ini.

Alat kesehatan terdiri dari berbagai jenis, di antaranya alat kesehatan elektromedik, non-elektromedik, dan diagnosis in vitro. Alat kesehatan elektromedik adalah perangkat medis yang bekerja dengan prinsip elektronik atau mengandung unsur kelistrikan. Perangkat ini dirancang untuk mendukung proses diagnosis, pemantauan, pengobatan, atau rehabilitasi pasien dengan bantuan teknologi elektronik modern. Secara umum, alat kesehatan elektromedik meliputi perangkat yang menggunakan sistem kelistrikan aktif, yang berarti alat tersebut memerlukan sumber energi listrik, seperti baterai, listrik dari jaringan PLN, atau sumber energi lain agar dapat beroperasi. Biasanya, alat ini dilengkapi dengan sensor, mikroprosesor, sistem kontrol otomatis, serta layar atau antarmuka yang memudahkan pemantauan kondisi pasien secara langsung.

Sementara itu, alat kesehatan non-elektromedik merupakan perangkat medis yang tidak berhubungan dengan listrik atau elektronik. Alat-alat ini bekerja secara manual atau mekanis dan umumnya digunakan untuk prosedur medis sederhana, diagnosis dasar, perawatan luka, atau dukungan terhadap tindakan medis lainnya. Adapun alat kesehatan in vitro memiliki fungsi spesifik sebagai alat diagnosis penyakit, kondisi kesehatan, atau kelainan melalui pengujian sampel biologis seperti darah, urin, air liur, jaringan tubuh, dan cairan lainnya yang diambil dari tubuh pasien. Di Indonesia, kesadaran masyarakat terhadap gangguan kesehatan yang sering dialami semakin meningkat. Hal ini berkontribusi pada peningkatan perhatian terhadap

penggunaan alat-alat kesehatan yang dapat membantu mendiagnosis kondisi tubuh.

PT. Risky Putra Pradana didirikan pada tahun 2019 dan mulai beroperasi pada tahun 2020. Perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi, dan alat kedokteran untuk manusia. PT. Risky Putra Pradana menjalankan operasional bisnisnya di Sumatera Selatan, tepatnya di pusat kota Palembang. Perusahaan ini mendistribusikan berbagai macam alat kesehatan yang digunakan untuk pemeriksaan dan pemeliharaan kesehatan masyarakat, seperti alat rapid test diagnostik, reagen, alat kesehatan, serta alat laboratorium. Untuk memenuhi permintaan masyarakat dan instansi kesehatan besar di Sumatera Selatan, PT. Risky Putra Pradana memastikan bahwa semua produk dan alat yang didistribusikan telah memenuhi standar produksi yang ditetapkan oleh Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (Kemenkes RI). Oleh karena itu, dalam proses distribusi, pengendalian kualitas produk dan pendekatan kepada konsumen menjadi aspek yang sangat penting. Ketatnya persaingan di industri kesehatan serta semakin banyaknya perusahaan alat kesehatan yang mulai berdiri sendiri menyebabkan tingkat persaingan pasar semakin tinggi. Adapun dalam hal pencapaian target penjualan dari alat kesehatan tercapai dan meningkat sesuai target. Resiko/hambatan yang dihadapi adalah sebagai berikut.

a. Rencana penjualan yang kurang akurat.

Dalam satu tahun, PT. Risky Putra Pradana membuat rencana penjualan untuk distribusi alat kesehatannya, hal ini dilakukan agar realisasi penjualan dari PT. Risky Putra Pradana dapat seimbang dan juga untuk menghindari terjadinya penumpukan barang gudang sampai waktu expired. Maka dari itu perusahaan harus membuat rencana penjualan terbaru dengan strategi yang baru, agar rencana penagihan dan penjualan dapat memenuhi target .

b. Realisasi Penjualan Tidak Sesuai dengan Rencana

Lalu adapun realisasi penjualan yang tidak sesuai rencana, adalah salah satu hal yang harus dihadapi oleh PT. Risky Putra Pradana dengan pihak eksternal

perusahaan seperti Rumah Sakit dan Instansi Kesehatan lainnya. Hal tersebut biasanya terjadi karena kurangnya minat masyarakat untuk mengetahui keadaan kesehatan mereka, hal tersebut juga menjadi sebuah perhatian untuk pemerintahan di Indonesia agar dapat menambah minat para masyarakat tentang betapa pentingnya kesehatan pada tubuh masing-masing.

c. Verifikasi Permintaan dari Rekanan tidak dapat dilanjutkan lebih lanjut.

Adapun pihak instansi dan beberapa rekan kerja dapat berhenti atau memutus kontrak sewaktu-waktu tanpa harus melakukan pengkonfirmasi kepada pihak perusahaan. Pemutusan kontrak secara sepihak maupun stopnya pemesanan dari pihak rekanan, bisa disebabkan biasanya rekanan tersebut akan gulung tikar, pergantian pihak manajemen, maupun sudah menemukan rekanan baru. Hal tersebut dapat membuat mengganggu rencana penjualan dari PT. Risky Putra Pradana, karena berkurangnya permintaan dari pihak-pihak tersebut.

d. *Term of Payment* yang melebihi batas waktu yang telah disepakati

Term of Payment adalah sebuah ketentuan atau perjanjian yang mengatur waktu, dan kondisi pembayaran dalam suatu transaksi, baik barang dagang ataupun jasa, dalam kegiatan jual dan beli, pembayaran merupakan suatu faktor yang sangat penting karena berpengaruh langsung terhadap arus kas, keuntungan, dan kelangsungan operasional suatu perusahaan. Ketentuan ini biasanya disepakati oleh kedua belah pihak penjual dan pembeli sebelum transaksi dilakukan, dan menjadi bagian dari kontrak atau dokumen resmi seperti *invoice* atau *purchase order*. Dikarenakan suatu perusahaan membutuhkan perputaran modal, apalagi apabila terjadinya pesanan yang membludak secara bersamaan. Pada kasus yang terjadi di PT. Risky Putra Pradana pun sama, ada beberapa pihak Instansi Kesehatan, sering melakukan keterlambatan pembayaran dengan beberapa alasan tertentu. Maka dari itu keterlambatan Term of Payment sendiri menjadi suatu aspek yang harus diperhatikan oleh pihak PT. Risky Putra Pradana. Jadi setelah uraian dan penjelasan mengenai latar belakang diatas maka penulis pada

penelitian ini memakai Perusahaan di PT Risky Putra Pradana. Berdasarkan latar belakang di atas tersebut, maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian dengan berjudul **“Evaluasi Pengendalian Internal atas Fungsi Penjualan pada PT Risky Putra Pradana.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka didapatkan rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan pengendalian internal atas fungsi penjualan pada PT Risky Putra Pradana?
2. Apakah pengendalian internal atas fungsi penjualan pada PT. Risky Putra Pradana sudah berjalan secara efektif?

1.3 Tujuan Penelitian

Setiap penelitian pada umumnya mempunyai tujuann yang hendak dicapai. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengevaluasi penerapan pengendalian internal atas fungsi penjualan pada PT Risky Putra Pradana
2. Mengevaluasi efektifitas pengendalian internal atas fungsi penjualan pada PT Risky Putra Pradana

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan oleh penulis dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan mengenai Evaluasi pada suatu perusahaan yang ada di indonesia ataupun masalah

serupa yang terkait dalam penelitian. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan referensi untuk penelitian sejenis maupun penelitian selanjutnya dan juga menyumbangkan pemikiran bagi pendidikan dan ilmu pengetahuan umum mengenai Evaluasi Pengendalian Internal, dan Fungsi Penjualan Khususnya. Hasil evaluasi yang dilakukan dapat dijadikan landasan untuk pengambilan keputusan strategis dengan tujuan mengurangi risiko terjadinya kecurangan, meningkatkan efisiensi dalam operasional, serta mendukung pencapaian target penjualan secara maksimal.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menyumbangkan informasi mengenai evaluasi pada suatu perusahaan dan faktor-faktor yang dapat mempengaruhinya serta dapat berkontribusi bagi pihak-pihak yang terkait khususnya bagi pihak manajemen perusahaan untuk bahan evaluasi dan alat pembantu dalam pengambilan keputusan lebih lanjut kedepannya.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Jenis Penelitian

Berdasarkan tujuannya, penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus, yaitu penelitian mengenai Evaluasi Pengendalian Internal atas Fungsi Penjualan pada PT. Riksy Putra Pradana.

1.5.2 Tempat Penelitian

Observasi yang dilakukan untuk penelitian tersebut terletak pada perusahaan perdagangan alat kesehatan yaitu PT Risky Putra Pradana yang beralamat di Jl Swadaya Lr. Perikanan III Perumahan Griyatama RT 005 RW 002, Kelurahan Talang Aman, Kecamatan Kemuning Palembang, Sumatera Selatan.

1.5.3 Sumber Data

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung yang mana dapat dilakukan dengan cara wawancara, dan observasi. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung, dapat melalui data dokumentasi atau buku-buku, seperti :

- Dokumen sejarah terbentuknya PT. Risky Putra Pradana Palembang
- Visi dan Misi PT. Risky Putra Pradana Palembang
- Struktur Organisasi PT. Risky Putra Pradana
- Pembagian tugas dan aktivitas PT. Risky Putra Pradana Palembang.
- Data-data mengenai pelaksanaan fungsi penjualan.

1.5.4 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis berusaha agar mendapatkan dan menumpulkan berbagai macam data informasi yang lengkap guna untuk mempermudah dalam hal penyusunan skripsi ini. lalu adapun metode yang peneliti gunakan dalam mendapatkan data-data sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan

Dalam hal ini penelitian dilakukan dilakukan dilapangan agar dapat memperoleh informasi serta data yang dibutuhkan. Adapun teknik yang ditempuh antara lain :

a. Observasi atau pengamatan langsung

1. Observasi yang dilakukan untuk penelitian tersebut terletak pada perusahaan perdagangan alat kesehatan yaitu PT Risky Putra Pradana yang dilaksanakan pada bulan November 2024 dan dilanjutkan kembali hingga bulan Desember 2024 untuk penelitian skripsi.
2. Observasi tersebut memiliki tujuan untuk membantu proses kerja dan kegiatan PT Risky Putra Pradana baik manual maupun yang terkomputerisasi dan mengetahui sedikit sejarah singkat sejarah dari PT Risky Putra Pradana.

b. Penelitian Kepustakaan.

Pengumpulan data beserta informasi dilakukan oleh penulis dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku beserta jurnal yang berhubungan terkait dengan topik yang akan dibahas dalam penyusunan skripsi ini. lalu selain itu

juga penulis kerap mengunjungi website yang berhubungan dengan topik pembahasan skripsi ini.

c. Dokumentasi

Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen terkait dengan topik yang dibahas dalam skripsi ini. lalu adapun menurut penelitian (Sugiyono, 2020) mengatakan bahwa studi dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumen bisa dalam bentuk tulisan, gambar, maupun karya-karya monumental seseorang.

1.5.5 Teknik Analisis

Teknik analisis data yang dipakai pada penulisan penelitian ini yaitu teknik analisis deskriptif kualitatif. Teknik tersebut dilakukan dengan cara membandingkan data dan informasi yang berkaitan dengan fakta yang ditemukan di lapangan, dengan ketelitian yang diperlukan. Selanjutnya, penulis menganalisis objek penelitian dengan membahas berdasarkan teori yang sesuai terhadap data-data yang diperoleh, untuk mendapatkan pemahaman mengenai audit manajemen pemasaran pada perusahaan terkait. Hasil penelitian ini akan menghasilkan kesimpulan dan saran yang dapat ditindaklanjuti oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfina Sari. (2023). Penerapan Sistem Pengendalian Internal Keuangan Di MA PP Al-Urwatul Wutsqaa Benteng Sidrap. Institut Agama Islam Negeri Pare-Pare. <https://doi.org/https://Repository.Iainpare.Ac.Id/Id/Eprint/6334/1/19.62202.007%20alfina%20sari.Pdf>
- Amelia, N., Prihanisetyo, A., & Madani, S. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Menggunakan Pendekatan Committee Of Sponsoring Organization Of Treadway Commission (COSO) Pada Piutang Usaha Untuk Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada. PT. Xyz Balikpapan). In *Jurnal Akuntansi Manajemen Madani* 9 (1) : 14-17.
- Catur M. Fajar, Pipit M., dan Sherly M. Indah. (2025). Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Dan Partisipasi Pemakai Sistem Informasi Terhadap Sistem Informasi Akuntansi. *Jurnal Financia*. 6 (1) 33 - 38. <https://doi.org/https://doi.org/10.51977/financia.v6i1.1983>
- Edi Jusriadi, & Ario. (2020). Evaluasi Sistem Akuntansi Manajemen Terhadap Kelancaran Proses Produksi Pada Pt. Semen Bosowa. *Jurnal Ilmu Akuntansi, Vol.2*(Kelancaran Proses Produksi Pada Pt. Semen Bosowa). 9 (1) : 22–22.
- Elsa Auliya Rambe. (2025). *Pengaruh Pengendalian Internal Dan Penerapan Good Corporate Governance Terhadap Pencegahan Fraud Pada Bank Riau Kepri Syariah Pekanbaru Sudirman*. <https://doi.org/https://repository.uinsuska.ac.id/86327/2/SKRIPSI%20FULL.pdf>
- Lessa, Y., Rundengan, F. D. P., & Afandi, D. (2025). Analisis sistem pengendalian internal pemerintah atas pengelolaan barang milik daerah pada Badan Perencanaan Penelitian dan Pengembangan Daerah Kabupaten Halmahera Barat. *Riset Akuntansi Dan Portofolio Investasi*, 3 (1), 78–84. <https://doi.org/10.58784/rapi.277>
- Maisarma S., L. (2021). *Analisis Sistem Pengendalian Intern Persediaan Barang Dagangan Pada Swalayan Zoom Tanjungpinang*. 2 (3), 13 – 20 <https://doi.org/https://repo.stie-pembangunan.ac.id/id/e.pdf>
- Patricia Ogi, G., Pangemanan, S. S., Pontoh, W., Akuntansi, J., Ekonomi dan Bisnis, F., Sam Ratulangi, U., & Kampus Bahu, J. (n.d.). Analisis Pengendalian Intern Atas Penerimaan Kas Pada Pt. Mandala Multifinance, Tbk Cabang Manado. In *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*. 15 (2) : 7 – 12.
- Rakhmia Nalibratawati, Kartika Pratiwi Putri, & Filah Nur Hamidah. (2024). Analisis Masalah Dan Tantangan Dalam Mengelola Hubungan Dengan Pelanggan Di Pt. Agung Solusi Trans: Strategi Komunikasi Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Manajemen*. 14 (2) : 232 - 246.
- Saputra, I., & Rahmat, H. K. (2024). Evaluasi Kinerja Karyawan dalam Suatu Perusahaan: Sebuah

Kajian Kepustakaan | Keywords. In *Journal of Current Research in Management*. 1 (3) : 21 - 26

Sisi Sulistia. (2022). Penerapan Sistem Pengendalian Internal Pada Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Berbasis Coso Yayasan Pendidikan Nurul Anshor. *Skripsi*. https://doi.org/https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/66665/1/1118082000028_SISI%20SULISTIA.pdf

Zulfikar, A. (2025). *Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Terhadap Akuntabilitas Pengelolaan Dana Desa*. 2(3) : 4-9. <https://doi.org/https://doi.org/10.62237/jna.v2i2.236>