

6. Segenap pimpinan dan staff PT. NASMOCO PEMUDA SEMARANG yang telah menyediakan tempat magang bagi penulis untuk melaksanakan penelitian.
7. Ayah dan ibu yang senantiasa mendukung dan mendoakan bagi studi penulis.

Penulis menyafari bahwa dalam penyusuna Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik membangun selalu diharapkan demi perbaikan lebih lanjut.

Semarang.

Penulis

Indah Ani Sintia

NIM : 49401300373

## **ABSTRAK**

Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan

mempelajari pengendalian intern penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan pengendalian intern penjualan kredit. Untuk mencapai tujuan tersebut, pimpinan perusahaan membutuhkan suatu sistem untuk dapat membantu mengadakan pengendalian intern yang dapat memberi informasi sejauh mana kemajuan perusahaan yang telah dicapai, serta dapat mempertanggungjawabkan kekayaan perusahaan yang diserahkan padanya. Atas dasar kondisi di atas dipandang perlu untuk mengetahui penerapan pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan pengendalian intern penjualan kredit pada PT.Nasmoco Pemuda Semarang. Apakah Pengendalian Intern Penjualan kredit pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang telah memenuhi Pengendalian Intern yang memadai. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif.

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang sudah cukup baik namun perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Intern, Penjualan Kredit

## **ABSTRACT**

The Company was established for profit as much as possible and to maintain the viability of their business. Of course, business continuity can be realized if the

goods or services offered can be accepted in the market, and can attract market share. Therefore, it is important to study the company's internal control of sales, as sales are a source of income for the company. One of the ways used to increase sales is to use internal control of credit sales. To achieve these objectives, the company leadership requires a system to help organize the internal control can provide information on the extent to which the company's progress has been achieved, as well as to account for the company's assets were handed over to him. On the basis of the above conditions is considered necessary to determine the application of internal control credit sales at PT. Nasmoco Semarang.

This study aims to determine the application of internal control credit sales at PT.Nasmoco Semarang. Is Internal Control Credit Sales at PT. Nasmoco Pemuda Semarang has met adequate Internal Control. The method used is descriptive analysis method.

The results of the research carried out showed that the internal control credit sales at PT. Nasmoco Pemuda Semarang is quite good but the necessary records into the sales journal and ledger in the accounting department.

Keyword : Sistem Internal Control , Credit Sales .

## **DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>iv</b>