

ABSTRAK

EVALUASI EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN TUNAI Studi Kasus Pada Oriflame Cabang Yogyakarta

Sari Sepdina Sianipar
NIM: 022114148
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2007

Tujuan penelitian untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian intern penjualan tunai yang diterapkan pada Oriflame Cabang Yogyakarta. Latar belakang penelitian ini adalah bahwa manajemen perlu mengadakan penilaian kembali terhadap sistem pengendalian intern perusahaan untuk mengetahui apakah sistem pengendalian intern telah berjalan dengan efektif. Semakin efektif sistem pengendalian intern maka semakin dapat dipercaya pula informasi yang diterbitkan oleh manajemen.

Jenis penelitian adalah studi kasus. Data diperoleh dengan melakukan wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Teknik Analisis Data yang digunakan adalah dengan cara: 1). Penilaian Pendahuluan, untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan Sistem Pengendalian Intern dengan cara mendeskripsikan dokumen-dokumen penjualan tunai, pedoman prosedur penjualan tunai, unsur sistem pengendalian intern pada oriflame cabang Yogyakarta dan melakukan analisis dengan cara membandingkan sistem pengendalian intern yang berlaku di Oriflame Cabang Yogyakarta dengan teori, 2). Melakukan pengujian kepatuhan dengan metode *Stop-Or-Go Sampling* untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian intern penjualan tunai.

Hasil analisis menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan tunai yang diterapkan pada Oriflame Cabang Yogyakarta sudah sesuai dengan teori. Hasil pengujian kepatuhan menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan tunai pada Oriflame Cabang Yogyakarta sudah efektif, terbukti dari 60 sampel yang digunakan tidak ditemukan adanya kesalahan atau tingkat kesalahan sama dengan nol. Sehingga dari hasil tersebut diperoleh nilai AUPL yaitu sebesar 5%. Kemudian AUPL dibandingkan dengan DUPL dan hasil yang diperoleh adalah $AUPL = DUPL$. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern sudah efektif.

ABSTRACT

THE EFFECTIVENESS EVALUATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF CASH SELLING A Case Study at Oriflame Yogyakarta Branch.

Sari Sepdina Sianipar
NIM: 022114148
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2008

The objective of the study was to find out the effectiveness of the internal control system of cash selling applied by Oriflame Yogyakarta. The background of the study is that the management needs to re-evaluate whether the internal control system for Oriflame Yogyakarta cash selling is already effective. It is commonly known that the more effective internal control system, the more trusted is the information issued by management.

This study at Oriflame Yogyakarta was a case study. All data were collected with direct interview, questionnaire and documentation. The data were analyzed with some methods as follows: 1). Preliminary review, to know the strength and the weakness of the internal control system by describing the cash selling document, cash selling procedure guidelines and the element of the internal control system. Finally, it was done the comparison between the Oriflame Yogyakarta's internal control system and the one in the existing theory. 2). Doing compliance test by carrying out *Stop-Or-Go Sampling* method to measure the effectiveness of internal control system of cash selling.

The analysis result showed the compatibility between the Oriflame Yogyakarta's internal control system of cash selling and the one in the existing theory. Also, the measurement from compliance test showed that the internal control system of cash selling was already effective with no error from 60 samples or zero error. Hence, from the output it was obtained AUPL rate of 5%. The comparison between AUPL and DUPL rate showed that $AUPL = DUPL$, meaning that the internal control system was already effective.