

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN
JASA PENYIARAN IKLAN PADA PT. RADIO
KOMERSIL SIARAN NUSANTARA
(KOSA FM) MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas- tugas dan
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

Oleh :

**PURNAWISWANADEN
NPM : 05 833 0011**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2009**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Judul Skripsi : ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN
JASA PENYIARAN IKLAN PADA PT. RADIO
KOMERSIL SIARAN NUSANTARA (KOSAFM)

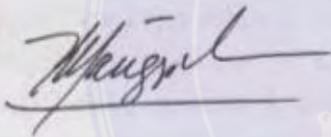
Nama Mahasiswa : PURNAWISWANADEN

No. Stambuk : 05.833.0011

Jurusan : AKUNTANSI

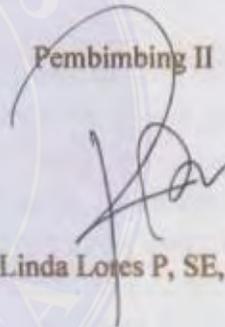
Menyetujui :
Komisi Pembimbing

Pembimbing I



(Karlonta Nainggolan, SE, MSAc)

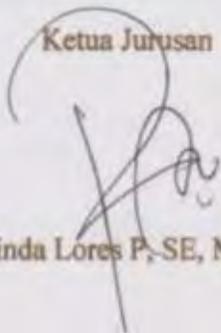
Pembimbing II



(Linda Lores P, SE, Msi)

Mengetahui :

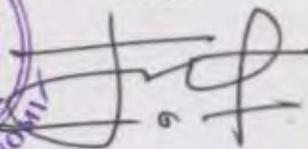
Ketua Jurusan



(Linda Lores P, SE, Msi)



Dekan



(Prof. Dr.H.Sya'ad A. SE. MEc)

Tanggal Lulus : 15 Oktober 2009

ABSTRAK

PURNAWISWANADEN NPM 05.833.0011. PEMBIMBING I : KARLONTA NAINGGOLAN, SE, MSAc. PEMBIMBING II : LINDA LORES P., SE, MSi. ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN JASA PENYIARAN IKLAN PADA PT. RADIO KOMERSIL SIARAN NUSANTARA (KOSA FM).

Pengendalian Intern Penjualan sangat penting perannya dalam usaha mencapai tujuan perusahaan. Manajer perusahaan harus bertanggung jawab untuk mengawasi berjalannya sistem akuntansi yang baik. Setiap pengeluaran yang dianggap merugikan perusahaan harus dapat diketahui dan ditanggulangi agar kegiatan perusahaan dapat diarahkan menjadi lebih efektif.

PT. Radio Komersil Siaran Nusantara (Kosa FM) medan bergerak dalam bidang jasa penyiaran dimana dalam melakukan pengendalian intern penjualan sudah membuat kebijakan – kebijakan dan prosedur yang bertujuan untuk melindungi hasil penjualan tersebut, masing – masing bagian sudah mempunyai tugas dan tanggung jawab, tetapi bila dilihat dari pelaksanaan penjualan, terdapat adanya pelanggaran terhadap standar operasional prosedur penjualan. Hal ini tentunya dapat menyebabkan penyelewengan dengan tidak dilaporkannya hasil penjualan yang sebenarnya terjadi.

Hasil penelitian ini penulis menyarankan agar perusahaan sebaiknya lebih menegaskan lagi apa yang menjadi tugas dan wewenang tiap bagian.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur bagi Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat hidayahnya dan kesehatan bagi penulis. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN JASA PENYIARAN IKLAN PADA PT. RADIO KOMERSIL SIARAN NUSANTARA (KOSA FM)”** Guna memenuhi syarat untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa pengetahuan dan pengalaman penulis belumlah cukup untuk menyempurnakan skripsi ini sehingga masih banyak terdapat kekurangan, baik penggunaan bahasa maupun penyajian data. Dengan demikian penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Karya kecil ini penulis persembahkan kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda Kumar dan Ibunda Selwi yang telah memberikan kasih sayang serta segala sesuatu yang terbaik dan tak ternilai harganya bagi penulis, atas segala bimbingan, petunjuk serta nasehat dan do'a yang telah diterima selama mengikuti pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya`ad Afifuddin, SE, Mee. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak Hery Syahrial SE, Msi. Selaku PD I yang telah banyak memberikan informasi yang sangat bermanfaat bagi peneliti.
3. Ibu Linda Lores P., SE, Msi. Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Ibu Karlonta Nainggolan, SE, MSAc. Selaku pembimbing I yang telah banyak memberikan petunjuk dan meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Linda Lores P., SE, Msi., Selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan petunjuk dan meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak / Ibu Staf pengajar dan karyawan serta karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area selama penulis menjadi Mahasiswa di Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
7. Pimpinan dan Keluarga Besar PT. Radio Komersil Siaran Nusantara (Kosa FM) yang telah memberikan kesempatan bagi penulis dalam melakukan penelitian dan perolehan data guna penyelesaian skripsi ini terutama kepada Bapak Budiharso serta Ibuk Yati.
8. Buat adikku Mohan dan pamanku Nanden yang selalu memberikan dukungan moril serta do`anya dalam penyusunan skripsi ini.

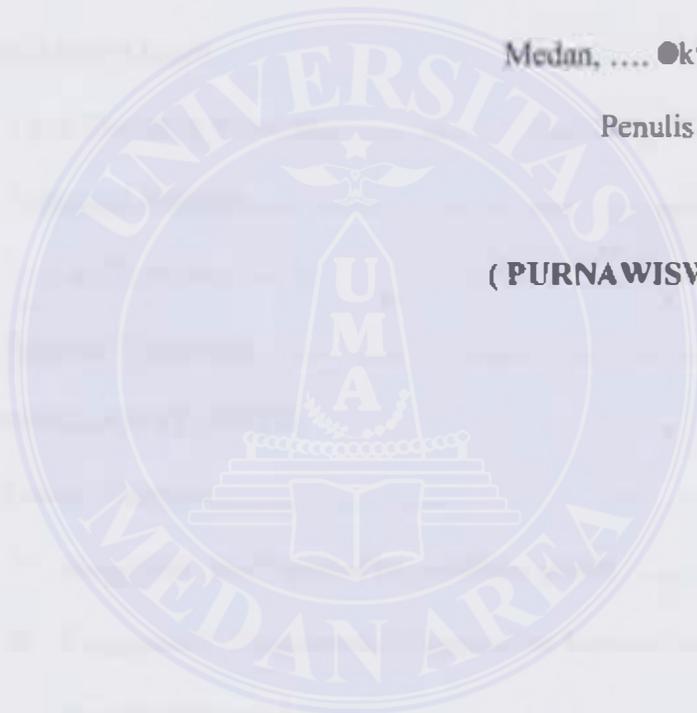
9. Buat teman- temanku. Stambuk 2005 khususnya. Terima kasih.

Akhir kata penulis berdo'a semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas budi baik mereka.

Medan, Oktober 2009

Penulis

(PURNAWISWANADEN)



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL DAN GAMBAR	vii
BAB.I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
BAB.II. LANDASAN TEORITIS	
A. Uraian Teoritis.....	4
1. Pengertian dan Tujuan Pengendalian Intern.....	4
2. Komponen – Komponen Pengendalian Intern.....	13
3. Prosedur Pengendalian.....	21
4. Ciri-ciri Pengendalian intern.....	22
5. Pengertian Iklan.....	24
6. Sistem Akuntansi.....	25
7. Sistem Akuntansi Penjualan.....	25
BAB.III. METODE PENELITIAN	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	28

B. Jenis dan Sumber Data.....	29
C. Variabel dan Definisi Operasional.....	29
D. Teknik Pengumpulan Data.....	30
E. Teknik Analisis Data.....	31

BAB.IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil penelitian.....	32
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	32
2. Struktur Organisasi.....	34
3. Dokumen.....	38
4. Pengendalian Intern Penjualan.....	39
5. Prosedur Penjualan.....	41
B. Pembahasan.....	42
1. Struktur Organisasi.....	42
2. Dokumen.....	43
3. Pengendalian Intern Penjualan.....	43
4. Prosedur Penjualan.....	45

BAB.V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	47
B. Saran.....	48

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

Tabel

1. Rencana Jadwal Penelitian	28
2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	35



BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perusahaan kecil, pimpinan perusahaan masih secara langsung mengurus perusahaan, tetapi jika perusahaan sudah berkembang pesat maka pemimpin tidak lagi mengurus sendiri melainkan pendelegasian wewenang. Dengan adanya pendelegasian wewenang tersebut akan membuat kegiatan proses semakin teratur tapi bukan berarti tidak akan terjadi penyalahgunaan wewenang. Untuk itu diperlukan suatu fungsi, fungsi tersebut adalah pengendalian.

Sistem pengendalian intern yang baik dapat diperoleh melalui sistem akuntansi yang dirancang dengan baik, sistem pengendalian intern ini bertujuan untuk membantu pimpinan perusahaan dalam mengawasi harta, hutang, modal, pendapatan dan beban perusahaan (laba operasinya) dapat ditentukan dengan lebih baik.

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan dalam suatu perusahaan, dan merupakan faktor utama untuk mendapatkan laba, untuk itu dalam pencapaian hasil penjualan yang maksimal diperlukan pengendalian intern atas kegiatan penjualan dalam setiap perusahaan.

Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang jasa penyiaran, PT. Radio Komersil Siaran Nusantara (Kosa FM) melakukan bermacam macam penjualan seperti penjualan Spot Iklan, Adlibre Iklan, Sponsor Acara, Block Time dan Lain-lain. Pihak manajemen dalam hal ini sangat berperan penting dalam melakukan pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan agar tidak terjadi

suatu kerugian dan penyelewengan bagi perusahaan. Untuk itu pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan sangat dibutuhkan bagi perusahaan untuk menjaga keutuhan hasil penjualan tersebut.

Pada saat ini di dalam prosedur akuntansi penjualan iklan perusahaan, terdapat rangkap tugas yang dipegang oleh fungsi penjualan. Bagian akuntansi seharusnya hanya bertugas mencatat penjualan iklan kedalam buku piutang, buku pendapatan dan membuat jurnal penjualan. Tetapi kenyataannya, bagian akuntansi juga merangkap tugas yang seharusnya bukan merupakan tanggungjawabnya, yaitu membuat surat penagihan piutang dan melakukan penerimaan kas yang seharusnya dibuat oleh bagian perbendaharaan. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya penyelewengan pada bagian keuangan, yakni kemungkinan tidak dilaporkannya realisasi penjualan iklan dengan jumlah yang sebenarnya.

Menurut Sofyan (1991:121) adalah "Fungsi-fungsinya yang ada dalam perusahaan harus dipisah untuk menjaga kemungkinan terjadinya penyelewengan yang dilakukan oleh seorang yang memiliki dua fungsi".

Berdasarkan uraian diatas, jelaslah bahwa pengendalian intern dalam sesuatu perusahaan sangatlah penting, maka dari itu penulis ingin mengadakan penulisan ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul : **"Analisis Pengendalian Intern Penjualan Jasa Penyiaran Iklan pada PT. Radio Komersil Siaran Nusantara (Kosa FM) Medan"**.



DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A. dan James K. Løebbecke. **Auditing Suatu Pendekatan Terpadu**. Terjemahan Amir Abdi Jusuf, Jilid Satu, Salemba Empat, Jakarta, 1996.z, Terjemahan Marianus Sinaga dan Nugroho Widjajanto, Edisi Kedua. Erlangga, Jakarta, 1996.
- Harahap, Sofyan Safri, **Auditing Kontemporer**. Erlangga, Jakarta, 1992.
- Ikatan Akuntan Indonesia, **Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP)**, Salemba Empat, Jakarta, 2001
- Longenecker, Justin G. Carlos W. Moore dan J. William Retty. **Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil**, Buku Dua. Edisi Satu. Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Marom Chairul, **Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang**, Grasindo, Jakarta, 2002.
- Marshall B.Romney and Paul John Steinbart, **Accounting Information System**, Terjemahan Deny Amos Kwary dan Dewi Fitriyani, Buku Satu, Edisi Kesembilan. Salemba Empat, Jakarta, 2004
- Mulyadi dan Kanaka Puradirja, **Auditing**, Buku Dua, Edisi Keenam. Salemba Empat, Jakarta, 2002.
- Mulyadi. **Sistem Akuntansi**, Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- _____. **Auditing**. Buku Satu, Edisi Kedua, Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Retnawati Siregar dkk, **Pedoman Penulisan Skripsi**. Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area, Medan. 2008.
- Sugiyono, **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Kedelapan, Alfabeta, Bandung, 2008.

STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR

Standar Operasional Prosedur Penjualan Iklan

Langkah	Pelaksana	Aktivitas
1	Program	<p>Bagian Penjualan menerima Order Iklan dari pelanggan. Berdasarkan order dari pelanggan dibuat Order Intern.</p> <p>PKS (Peranjan Kerja Sama) dibuat oleh Direktur/Manager Stasiun, diteruskan :</p> <ul style="list-style-type: none">- PKS asli yang ditandatangani di atas materai oleh Direktur diserahkan ke Agency dan yang ditandatangani Agency diserahkan ke Akuntansi- PKS copy masing – masing satu diserahkan ke direktur dan manager stasiun disimpan dalam arsip <p>Order Intern diteruskan ke bagian produksi sebagai dasar penyusunan rencana penyiaran dan diteruskan ke penyelenggara siaran</p> <ul style="list-style-type: none">- Membuat Bukti Siaran (BS) berdasarkan realisasi penyiaran yang diperoleh dari penyelenggara siaran- BS asli dan 2 copy diserahkan ke keuangan
2	Penyelenggara Siaran	Menayangkan iklan sesuai dengan Order Intern dan Membuat Realisasi penayangan
3	Keuangan	<p>Menerima BS dari bagian program penyiaran</p> <p>Membuat Invoice dalam rangkap 3 berdasarkan BT yang diterima dari program, diteruskan :</p> <ul style="list-style-type: none">- BS dan Invoice asli diserahkan ke Agency- BS dan Invoice copy diserahkan ke Akuntansi- BS dan Invoice copy disimpan dalam Arsip
4	Akuntansi	Berdasarkan BS dan Invoice tersebut dibuatkan Jurnal Penjualan (JP) kemudian dicatat dalam buku piutang (BP) dan Buku Pendapatan (BPd)
5	Agency	Menerima BS dan Invoice asli dari keuangan