ABSTRAK

Penelitian yang dilakukan oleh penulis ini dilakukan pada CV. Pratama Karsa. Fenomena yang terjadi pada perusahaan ini ialah kurangnya pengawasan yang mengakibatkan keterlambatan dalam penyetoran serta ketidaksesuaian antara jumlah disetorkan dengan jumlah penjualan yang terjadi dan kurangnya komunikasi yang terjalin sehingga mengakibatkan perbedaan-perbedaan antara aktivitas dengan kebijakan yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi penjualan, penerapan pengendalian intern, dan kendala serta solusi yang dilakukan oleh CV. Pratama Karsa. Objek penelitian yang penulis ambil adalah pengendalian intern penjualan pada CV. Pratama Karsa. Metode yang digunakan oleh penulis yaitu metode deskriptif dimana peneliti tidak mengubah, menambah atau mengadakan manipulasi terhadap objek hanya melihat lalu memaparkannya dalam bentuk laporan penelitian secara lugas dan apa adanya.

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, menunjukkan bahwa kondisi penjualan CV. Pratama Karsa sudah cukup baik ini dapat dilihat dari selalu meningkatnya pesanan dari konsumen, hanya pada tahun 2008 saja terjadi penurunan yang dikibatkan oleh kurangnya peminat karena persaingan pasar, tetapi setelah terjadi penurunan pada tahun 2008 CV. Pratama Karsa mengalami peningkatan terus menerus pertahunnya walaupun masih terdapat kendala dalam hal penyetoran. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa penerapan pengendalian intern pada CV. Pratama Karsa kurang baik, dikarenakan masih kurangnya pengawasan dan kurangnya komunikasi yang akan mengakibatkan tidak tersampaikannya informasi dari manajemen kepada bagian penjualan. Serta menunjukkan bahwa solusi pengendalian intern yang dilakukan oleh CV. Pratama Karsa sudah baik sebab dapat menimimalisir kendala-kendala yang terjadi mengenai ketelatan penyetoran dengan kurangnya komunikasi yang terjalin sehingga membuat pengendalian perusahaan tidak berjalan dengan optimal.

Kata kunci : Pengendalian intern penjualan