

## **ABSTRACT**

*This research is conducted at PT. HKT which is located at Jatiuwung-Tangerang. This company is engaged of polyester chips, polyester staple fibers and polyester filament yarns. It also produces PTA (purified terephthalic acid) sales either credit or cash. The observation in this research is conducted within the year of 2013 until 2015. The purpose of this research is to find out whether the internal control structure to the sales system has been implemented well by the managemen at PT. HKT. The result of research shows that the policies that owned by the company have been understood until the level of operational and in practical implementation have been according to the current job description, but there were no clear authority separation between sales marketing and collection department, shipping department and warehouse department have done their job very well. Overall, the sales internal control structure system at PT. HKT has fulfilled the internal control element and has done it very well, but the monitoring needs to be done continuously in order to know the sales activity has been conducted effectively by observing the sales report in overall so if there is any discrepancies will be revealed quickly.*

*Keywords: Internal Control Structure, Sales System.*

## **ABSTRAKSI**

Penelitian ini dilakukan pada PT. HKT, yang berlokasi di Jatiuwung - Tangerang. Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan polyester chips, khusus benang filamen polyester dan serat polyester juga petrokimia seperti PTA (purified terephthalic acid) baik secara kredit maupun tunai. Masa pengamatan dalam penelitian ini adalah antara tahun 2013 sampai dengan 2015. Tujuan Penelitian adalah untuk mengetahui apakah struktur pengendalian intern terhadap sistem penjualan telah dilaksanakan dengan baik oleh manajemen PT. HKT. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa kebijakan-kebijakan yang dimiliki perusahaan telah dipahami sampai tingkat operasional dan dalam praktek pelaksanaannya telah sesuai dengan job diskripsi yang dibuat, hanya saja tidak ada pemisahaan wewenang yang tegas antara sales marketing dan bagian penagihan, bagian pengiriman barang dan bagian gudang telah melaksanakan tugasnya dengan baik. Secara keseluruhan struktur pengendalian intern sistem penjualan pada PT. HKT sudah memenuhi unsur pengendalian intern dan sudah melaksanakan dengan baik, namun pemantauan harus dilakukan secara terus menerus untuk mengetahui aktivitas penjualan telah dilakukan secara efektif dengan meneliti laporan penjualan secara keseluruhan sehingga penyimpangan yang terjadi dapat cepat terungkap.

Kata kunci: Stuktur Pengendalian Intern, Sistem penjualan.