

## ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana evaluasi pengendalian internal pada siklus penjualan PT Smart Chevy serta memberikan rekomendasi atas kelemahan pengendalian internal sehingga dapat meningkatkan efektivitas operasional pada siklus penjualan PT Smart Chevy. Penulis memilih area penjualan karena penjualan adalah kegiatan yang berperan penting dalam perusahaan karena merupakan sumber pendapatan untuk membiayai aktivitas dalam perusahaan, Selain itu pendapatan merupakan salah satu faktor penentu kontinuitas operasi perusahaan. Oleh karena itu pengendalian pada siklus penjualan ini perlu di evaluasi agar perusahaan dapat melihat sejauh mana pengendalian internal yang sudah ditetapkan dapat mendukung tercapainya tujuan dan sasaran organisasi secara keseluruhan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode wawancara, analisis dokumen dan observasi dalam mengumpulkan data. Penelitian ini menggunakan data penjualan untuk periode 2011. Temuan penelitian menunjukkan bahwa keseluruhan pengendalian internal PT Smart Chevy sudah cukup baik tetapi ditemukan beberapa kelemahan-kelemahan dari siklus penjualan yang memerlukan perbaikan. Kelemahan tersebut antara lain perusahaan tidak memisahkan fungsi antara bagian piutang, penagihan dan pencatatan, belum dijakankannya *job description* dari supervisor salesman dengan baik, perusahaan tidak memiliki dokumen surat jalan, tidak dimilikinya tempat penyimpanan dokumen, tidak dimilkiknya prosedur penagihan leasing secara tertulis, tidak dimintanya otorisasi persetujuan pemberian diskon konsumen oleh salesman kepada kepala cabang, mekanik tidak mengetahui tanggal pengiriman. Kelemahan tersebut harus segera diperbaiki agar kegiatan operasional dapat berjalan sesuai dengan harapan perusahaan dan dapat mencapai tujuan perusahaan.

Kata kunci: pengendalian internal, efektifitas, penjualan