

INTISARI

PT. Surya Madistrindo adalah distributor tunggal produk rokok yang dihasilkan oleh PT Gudang Garam Tbk. Proses distribusi rokok ke outlet dilakukan oleh tenaga penjualan. Tetapi, tenaga penjualan melakukan kecurangan berupa pecah nota penjualan. Hasil penjualan dari suatu outlet dipecah menjadi beberapa nota penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengendalian internal dan membuat desain pengendalian untuk mengatasi pecah nota di PT. Surya Madistrindo.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa rendahnya motivasi karyawan untuk bekerja dengan jujur. Adanya sistem GPS yang tidak akurat dimanfaatkan Supervisor untuk tidak melakukan kunjungan ke outlet sehingga menyebabkan lemahnya sistem pengendalian internal. Area Retail Manager tidak rutin melakukan kunjungan ke *stock point*.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, tenaga penjualan, pecah nota

ABSTRACT

PT. Surya Madistrindo is the sole distributor of tobacco products produced by PT Gudang Garam Tbk. The process of distributing cigarettes to outlets is done by salespeople. But, salespeople cheat. The sales proceeds from an outlet are split into several sales records. This research can be done for internal control and design technique to overcome the split note in PT. Surya Madistrindo.

The results of this study indicate the low motivation of employees to work honestly. The existence of inaccurate GPS system utilized Supervisor to not make visits to outlet causing weakness of system of internal control. Area Retail Managers do not routinely make visits to stock points.

Keywords: Internal Control, sales force, split note

