

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Pengelolaan penjualan yang kurang baik secara langsung akan merugikan perusahaan. Untuk itulah diperlukan sistem pengendalian intern penjualan agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya penyelewengan, pemborosan, ketidakefektifan dan ketidakefisienan yang dapat merugikan perusahaan. PT. Industri Lift Indo Nusantara Kantor Cabang Semarang menerapkan suatu sistem penjualan yang dituangkan dalam Standar Operasional Perusahaan. Standar Operasional tersebut diantaranya mengatur tentang bagaimana proses penjualan dan pengelolaannya seharusnya dilakukan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian intern penjualan jasa perawatan lift pada PT. Industri Lift Indo Nusantara Kantor Cabang Semarang. Data dikumpulkan dengan metode observasi dan wawancara. Analisis dilakukan dengan metode kualitatif dan kuantitatif, dengan membandingkan teori dengan praktek yang sebenarnya terjadi, serta melakukan pengujian terhadap dokumen terkait dengan menggunakan *attribute sampling* model *stop or go sampling*.

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa sistem, pengendalian intern penjualan jasa perawatan lift pada PT. Industri Lift Indo Nusantara Kantor Cabang Semarang yang meliputi struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, telah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur yang ditetapkan perusahaan dan tidak menyimpang dari teori yang terdapat dalam ilmu akuntansi.

Kata kunci : Sistem pengendalian intern, penjualan, *attribute sampling*, *stop-or-go sampling*.