

## **Evaluasi Pengendalian Internal atas Sistem Penjualan Kredit pada Dealer Sanjaya Gemilang Banjarnegara**

**AGUNG ANDRI HERMAWAN**

(Pembimbing : Natalistyo TAH, M.SI., Ak., CA)  
Akuntansi - S1, FEB, Universitas Dian Nuswantoro  
[www.dinus.ac.id](http://www.dinus.ac.id)  
Email : 212201302486@mhs.dinus.ac.id

### **ABSTRAK**

Penjualan kredit merupakan elemen pendukung operasional yang besar terhadap kelancaran operasional perusahaan. Untuk mengurangi hal-hal buruk atau kecurangan perlu dilakukan pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit. Tujuan dari penelitian ini adalah dapat mengetahui prosedur yang digunakan dalam sistem penjualan kredit sepeda motor. Objek penelitian ini adalah Dealer Sanjaya Gemilang Banjarnegara, yang terletak di jalan Kalipalet, Banjarnegara, Jawa Tengah. Pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah observasi, survei, wawancara dan dokumentasi. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal atas sistem penjualan kredit pada Dealer Sanjaya Gemilang Banjarnegara sudah baik, hanya saja masih ada bagian yang tugasnya merangkap yaitu bagian gudang dan bagian pengiriman

Kata Kunci : Kata Kunci : Evaluasi, Pengendalian Internal, Sistem Penjualan Kredit

## **Evaluation of Internal Control on the Credit Sales System at Banjarnegara Sanjaya Gemilang Dealers**

**AGUNG ANDRI HERMAWAN**

(Lecturer : Natalisty TA, M.SI., Ak., CA)

*Bachelor of Accounting - S1, Faculty of Economy & Business,*

*DINUS University*

*www.dinus.ac.id*

*Email : 212201302486@mhs.dinus.ac.id*

### **ABSTRACT**

Credit sales is a major operational support element for the smooth operation of the company. To reduce the bad things or fraud the company needs to imply internal control of credit sales system. The purpose of the research is to find out the procedures used in motorcycle credit sales system. The object of the research is Sanjaya Gemilang Banjarnegara Dealer, located on Kalipalet street, Banjarnegara, Central Java. The data collection method is observation, survey, interview and documentation. The method used in the research is descriptive qualitative method. In the research results can be concluded that the internal control over the credit sales system of Sanjaya Gemilang Banjarnegara Dealer is good, there just still parts of the job that is concurrent of the warehouse division and delivery division.

Keyword : Keywords : Evaluation, Internal Control, Credit Sales System