

Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT Golden Manyaran Semarang

RIZKA INDAH PUSPITASARI

(Pembimbing : Bambang Minarso, S.E., M.Si., Ak)
Akuntansi - S1, FEB, Universitas Dian Nuswantoro
www.dinus.ac.id
Email : 212201001541@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian untuk menganalisis bagaimana pengendalian internal serta prosedur penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Golden Manyaran Semarang. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber data (responden) yang menjadi subjek penelitian. Dalam hal ini, manager marketing PT. Golden Manyaran. Data ini dapat berupa informasi yang didapatkan dari hasil wawancara terhadap responden mengenai bagaimana pengendalian intern penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Golden Manyaran. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas dapat disimpulkan sebagai berikut: Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT. Golden Manyaran Semarang sudah sesuai standar operasional perusahaan. Dalam standar operasional perusahaan, setiap terjadinya penjualan, dokumen-dokumen penjualan harus diotorisasi oleh pejabat yang berwenang, dan dalam prakteknya hal tersebut telah dilakukan oleh karyawan sesuai dengan standar yang berlaku. Terdapat pemisahan fungsi yang jelas antara fungsi pemberian kredit dengan fungsi akuntansi dan fungsi penagihan piutang. Selain itu, fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi. Tetapi meskipun demikian masih adanya karyawan yang tidak sesuai pendidikan dan konsumen yang menunggak menjadi masalah dan ini mengindikasikan adanya karyawan baru yang melakukan penyelewengan juga, maka harus ditindaklanjuti dengan segera melalui peningkatan evaluasi SPI dan pemisahan bagian. Perusahaan memiliki dokumen-dokumen sumber yang digunakan dalam kegiatan penjualan kredit. Seperti bagian administrasi sales telah membuat laporan hasil penjualan dan melaporkannya kepada manager penjualan. Selain itu, penggunaan formulir atas setiap transaksi penjualan terkontrol dengan pemberian nomor urut terlebih dahulu (pre numbered).

Kata Kunci : sistem pengendalian internal, penjualan kredit

Analysis of Internal Control of Credit Sales in PT Golden Manyaran Semarang

RIZKA INDAH PUSPITASARI

(Lecturer : Bambang Minarso, S.E., M.Si., Ak)

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

DINUS University

www.dinus.ac.id

Email : 212201001541@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

The purpose of research is to analyze how internal control and credit sales procedures applied by PT. Golden Manyaran Semarang. The type of data used in the study is the primary data, that are obtained directly from the data source (respondents) who became the subject of research. In this case, manager marketing of PT. Golden Manyaran. The data are in the form of information obtained from the interviews of respondents regarding how the internal control of credit sales applied to PT. Golden Manyaran. Based on the results of the above analysis and discussion can be summarized as follows: Authorization system and recording procedures at PT. Golden Manyaran Semarang is in accordance with the company's operational standards. In the company's operational standards, any sale occurring, sales documents shall be authorized by the competent authority, and in practice they have been made by the employee in accordance with applicable standards. There is a clear separation of functions between crediting functions and accounting functions and collection functions of receivables. In addition, the sales function is separate from the accounting department. But even so, unskilled employees and delinquent employees are the problems and this indicates that there are new employees who commit misconduct as well, so it should be followed up promptly through the improvement of ICS evaluation and segregation of parts. The Company has source documents used in credit sales activities. As the sales administration section has made a report of the proceeds of sale and report it to the sales manager. In addition, the use of the form for each sale transaction is controlled by pre order numbering (pre numbered).

Keyword : internal control system, credit sales