

**Evaluasi Pengendalian Intern Atas Sistem Akuntansi Penjualan
Kredit dan Piutang Dagang Guna Mengefektifkan Prosedur Penjualan
Kredit dan Meminimalkan Terjadinya Piutang Tak Tertagih pada PT.
Duta Centro Kencana**

DIAS WULANDARI

*Program Studi Akuntansi - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : 212201001668@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Unsur pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang terdiri atas : (1) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, (2) sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, (3) praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Penelitian ini dilakukan pada PT. Duta Centro Kencana yang merupakan industri manufaktur dengan memproduksi spring bed bermerk dagang Perivera Spring Bed.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengevaluasi pengendalian intern yang ada dalam sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang guna mengefektifkan prosedur penjualan kredit dan meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih pada PT. Duta Centro Kencana berdasarkan acuan teori unsur pengendalian intern menurut Mulyadi (2010). Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan cara mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, kemudian menganalisis dan menginterpretasikan data dan fakta yang diperoleh untuk membuat kesimpulan dan rekomendasi dengan membandingkan data yang ada dengan teori yang relevan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa pengendalian intern atas sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang belum diterapkan secara efektif, karena masih terdapat beberapa masalah yang muncul pada sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang yang meliputi : (1) kewajaran tingkat penjualan tunai dengan penjualan kredit belum memadai, (2) terdapat perangkapan tugas pada bagian akuntansi, (3) perusahaan tidak dapat menilai kapasitas keuangan calon pelanggan dan menentukan batasan kredit bagi setiap pelanggan secara pasti, (4) perusahaan tidak menggunakan dokumen yang lengkap dalam prosedur retur penjualan dan penagihan piutang dagang, (5) karyawan yang kurang cakap dan terlatih dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya, (6) terdapat kesulitan dalam penelusuran piutang dagang yang telah jatuh tempo, dan (7) perusahaan belum menggunakan dokumen pendukung ketika melakukan pencatatan penghapusan piutang yang benar-benar tidak dapat tertagih.

Kata Kunci : evaluasi pengendalian intern, sistem akuntansi, penjualan kredit dan piutang dagang.

**Evaluation of Internal Control On Credit Sales Accounting System
and Accounts Receivable in Order to Streamline Procedures of
Credit Sales and Minimize the Occurrence of Uncollectible Accounts
at PT. Duta Centro Kencana.**

DIAS WULANDARI

*Program Studi Akuntansi - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

URL : <http://dinus.ac.id/>

Email : 212201001668@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

Elements of internal control over credit sales accounting system and accounts receivable consist of : (1) organizational structure that separates the strictly functional responsibilities, (2) a system of authorization and recording procedures, (3) a healthy practice in carrying out the duties and functions of each organizational unit. This research was conducted at PT. Duta Centro Kencana which is the manufacturing industry by producing spring bed branded Perivera Spring Bed.

The purpose of this study to evaluate the internal controls in the accounting system of credit sales and accounts receivable in order to streamline procedures and minimize the occurrence of credit sales uncollectible accounts at PT. Duta Centro Kencana based on the theory of reference elements of internal control by Mulyadi (2010). This study used a descriptive analysis method by collecting the data in accordance with the actual situation, and then analyze and interpretation the data and facts obtained to make conclusions and recommendations by comparing the data with relevant theory.

Based on the results of research and discussion shows that the accounting system of internal control over credit sales and accounts receivable has not been implemented effectively, because there are still some problems that arise in the accounting system of credit sales and accounts receivable which includes :

(1) fairness the level of cash sales with inadequate credit sales, (2) there is geminating duties in the accounting department, (3) the company is not able to assess the financial capacity of prospective customers and determine credit limits for each customer with certainty, (4) the company does not use the complete document in the sales returns procedure and billing accounts receivable, (5) employees who are ill-equipped and trained in performing duties and responsibilities, (6) there is difficulty in tracking accounts receivable are past due, and (7) the company has yet to use supporting documents when doing recording receivables really not collectible.

Keyword : evaluation of internal control, accounting systems, credit sales and accounts receivable.