EVALUASI SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PADA PT. DOS NI ROHA PERIODE: 2002-2004

SKRIPSI
Program Studi Akuntansi

N a m a : ASEP SAEFUDIN KARTADIREJA

N I M : 03201-016

UNIVERSITAS MERCU BUANA

FAKULTAS EKONOMI

AKUNTANSI

2005

EVALUASI SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PADA PT. DOS NI ROHA PERIODE: 2002-2004

SKRIPSI
Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar SARJANA EKONOMI
Program Studi Akuntansi

N a m a : ASEP SAEFUDIN KARTADIREJA

N I M : 03201-016

UNIVERSITAS MERCU BUANA

FAKULTAS EKONOMI

AKUNTANSI

2005

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : ASEP SAEFUDIN KARTADIREJA

N I M : 03201-016

Program Studi : Akuntansi

Judul Skripsi : Evaluasi Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit Pada PT. Dos Ni Roha Periode: 2002-2004

Tanggal Ujian Skripsi :

Disahkan Oleh :

Pembimbing

23/9'05

(Sabarudin Muslim, SE, MSi)
Tanggal:

Dekan,

(Drs. Hadri Mulya, Msi)
Tanggal:

Ketua Jurusan Akuntansi

23/9'05

(Sabarudin Muslim, SE, MSi)
Tanggal:

KATA PENGANTAR

Tiada kata yang terindah, hanya dengan mengucap Alhamdulillah-hirobil'alamin, segala puji bagi Allah yang telah memberikan ridho dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Perjuangan membutuhkan pengorbanan dan tidak ada perjuangan yang tidak memberikan hasil yang baik.

Penulis berharap bahwa penulisan skripsi ini dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi yang membaca, namun penulis menyadari dengan keterbatasan kemampuan, pengalaman dan pengetahuan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna baik dari segi isi, gaya penulisan, pengetahuan, pengalaman dan sifat keilmiahan. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menyelesaikan skripsi ini, karen itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun atas skripsi ini agar dapat tercapai hasil yang sempurna.

Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Bapak, Emi yang telah membesarkan, merawat, mendidik dan memberikan do'a restu serta sarannya secara tulus dan penuh kasih sayang. Dengan tidak mengurangi rasa hormat penulis juga ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bp. DR. Ir. Suharyadi, Selaku Rektor Universitas Mercubuana,
2. Bp. Sabarudin Muslim, SE, MSi Selaku Ketua Jurusan Akuntansi sekaligus pembimbing materi yang telah banyak memberikan saran-saran kepada penulis sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan,
3. Para Dosen dan seluruh staf Universitas Mercubuana,

4. Teman-teman kuliahku: El, Adit, Faisal, Mei, Lisa, Santi, Risna, Muji, Angel, Wiwin, Tri, Ros, Nani, Henik,yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini,
5. Teman-teman seperjuangan angkatan 2001,
6. Pimpinan PT. Dos Ni Roha beserta Rekan-rekan kantor yang sudah membantu terselesaikannya skripsi ini,
7. For my Big Family; Yu imi, Iyos, Sri, Mimin, Ang Didin, Yadin, Nok Ati, Itin, Iren, Nazwa, Nang Fahmi, Tanto, Wisnu, Rizal, Firman, Jajang, Billy, Made Kartimah (Alm), Atas inspirasinya,
8. For my .. untuk semangat.

Jakarta, Juli 2005

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PENGESAHAN..... i

KATA PENGANTAR..... ii

DAFTAR ISI..... iv

DAFTAR GAMBAR..... vii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian..... 1

B. Perumusan Masalah..... 3

C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian..... 3

1. Tujuan Penelitian..... 3

2. Kegunaan penelitian..... 3

a. Bagi Peneliti..... 3

b. Bagi Mahasiswa..... 4

c. Bagi Perusahaan..... 4

d. Bagi Pengembangan Disiplin Ilmu..... 4

BAB II LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian dan Tujuan Sistem Penjualan..... 5

1. Pengertian sistem penjualan..... 5

a. Fungsi yang terkait 6

2. Tujuan sistem penjualan..... 8

B. Pengertian Pengendalian Intern..... 9

C. Pengertian Piutang..... 11

1. Klasifikasi piutang..... 12

2. Prosedur Piutang Dagang..... 13

3. Metode Pencatatan Piutang..... 17

a. Metode Konvensional..... 17

b. Metode Posting Langsung..... 18

1) Metode Posting Harian..... 19

2) Metode Posting Periodik..... 20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan..... 24

1. Struktur Organisasi..... 25

2. Kegiatan Usaha Perusahaan..... 31

B. Metode Penelitian..... 33

C. Definisi Operasional Variabel..... 33

D. Metode Pengumpulan Data..... 34

E. Metode Analisa Data..... 35

BAB IV ANALISI HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Penerapan Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit..... 36

B. Evaluasi Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit

pada Pt. Dos Ni Roha tahun 2002-2004..... 44

1. Evaluasi Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit

pada Pt.Dos Ni Roha Tahun 2002-2003..... 45

2. Evaluasi Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit
pada Pt.Dos Ni Roha Tahun 2004..... 49
C.Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit
pada Pt.Dos Ni Roha Tahun 2002-2004..... 54
D.Evaluasi Sistem Pengendalian Transaksi
pada Pt.Dos Ni Roha Tahun 2002-2004..... 57
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
A. Kesimpulan..... 59
B. Saran..... 61

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit	63
2.2 Pencatatan Piutang dengan metode konvensional	65
2.3 Prosedur Pencatatan Kas dari Piutang	66
2.4 Metode *Posting* Langsung ke dalam Kartu Piutang dengan Tulisan Tangan (manual)	68
2.5 Metode *Posting* Langsung ke dalam Pernyataan Piutang dan Pernyataan Piutang Lembar Kedua Berfungsi Sebagai Catatan Piutang	69
2.6 Metode *Posting* Langsung ke dalam Pernyataan Piutang dengan Kartu Piutang sebagai Tembusan	69
2.7 Metode *Posting* Ditunda	70
2.8 *Ledgerless Bookkeeping* dalam Pencatatan Piutang	70
2.9 Pengolahan Dokumen Sumber untuk Menghasilkan Arsip Transaksi Piutang Harian (*Daily Account Receivable Transaction File)*.	71
2.10 Proses Harian Pemutakhiran (*Updating)* Arsip Induk Piutang	72
3.1 Struktur Organisasi Pt. Dos Ni Roha	62
4.1 Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit PT. DOS NI ROHA 2002-2003	74
4.2 Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit PT. DOS NI ROHA 2004	77