

## ABSTRAK

Penjualan merupakan fungsi yang memegang peranan penting dalam perusahaan, karena merupakan sumber pendapatan perusahaan oleh karena itu pengendalian intern yang baik atas penjualan sangat dibutuhkan terlebih dalam hal penjualan kredit yang menghasilkan piutang usaha dimana diperlukan pengendalian intern yang baik agar tingkat kolektibilitas perusahaan tinggi dan menghindari tidak tertagihnya piutang usaha. Karena itu penulis melakukan penelitian dengan tujuan pengendalian internal yang diterapkan perusahaan dapat menjamin tercapainya efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan kredit. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kasus dan penelitian lapangan. Diperoleh data sekunder baik teoritis maupun dokumentasi perusahaan dengan cara mengumpulkan, membaca dan mempelajari data dan informasi yang bersifat teoritis, sedangkan dalam penelitian lapangan penulis secara langsung meninjau perusahaan sebagai objek penelitian antara lain dengan melakukan observasi, kuisisioner dan wawancara.

Hasil penelitian menunjukkan pengendalian internal dalam penjualan kredit kurang efektif. Beberapa kelemahan yang dimaksudkan adalah tidak adanya tanda tangan Kepala Cabang saat pengiriman kendaraan di BSTB dan OKK, tidak adanya tanda tangan Kepala Administrasi di Faktur Penjualan, Pengiriman unit kendaraan baru terkadang tidak sesuai dengan SOP, Fungsi pencatatan/akuntansi tidak ada tanggung jawab dalam progress followup AR, Fungsi bagian staff A/R (account receivables) menerima penerimaan secara cash yang dapat menimbulkan terjadinya lapping, serta tidak adanya back up di fungsi bagian staff A/R.

Kata Kunci : Pengendalian Intern, Penjualan Kredit, Piutang Usaha

## ABSTRACT

Sales is important function in the company, because it is a source of company revenue therefore good internal control in sales is needed especially in the case of credit sales which resulted in accounts receivable which required good internal control in order that the high collectibility of company and avoid uncollectible accounts receivable. Because of that the authors making a research with the purpose of internal controls applied by the company can guarantee the achievement of the efficiency and effectiveness of credit sales functions. The research method are a case study and field research. Secondary data obtained both theoretical and documentation companies by collecting, reading and studying the data and information that is theoretical, whereas in the author field research directly review the company as a research object by observation, questionnaires and interviews.

The result of this research shows that internal controls in credit sales not effective. Some of the weakness are the absence of a signature branch manager when delivery vehicles in BSTB and OKK, the absence of the signature Head of Administration in Sales Invoices, Shipping new vehicles are sometimes not in accordance with the SOP, accounting function no responsibility for the progress of follow-up AR, A/R (accounts receivables) function received a cash that can making fraud, and no one can back-up in A / R function.

Keyword: Internal Control, Credit Sales, Accounts Receivable

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA