

ABSTRAK

*Iwan. Universitas Mercu Buana. Januari 2015. Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit Pada Auto 2000.
Pembimbing : Sabarudin Muslim, SE.,Ak.,MSi*

Salah satu aspek yang sangat penting dalam perusahaan dan perlu penanganan yang serius dalam mengelola dan mengendalikan perusahaan demi tercapainya efektifitas sesuai yang diharapkan adalah pengendalian internal atas penjualan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur penjualan kredit pada Auto 2000 Cabang Samanhudi, untuk mengkaji secara empiris pengendalian internal terhadap penjualan kredit pada Auto 2000 Cabang Samanhudi sudah dijalankan secara efektif dan efisien, untuk mengetahui pengendalian internal terhadap penjualan kredit pada Auto 2000 Cabang Samanhudi sudah berjalan secara efektif dan efisien.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, yaitu suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi. Suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisa pengendalian internal pada Auto 2000 Cabang Samanhudi . atas pemberian kredit.

Hasil penelitian menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dijalankan Auto 2000 Cabang Samanhudi sudah memenuhi standart kelayakan. Sistem informasi penjualan kredit telah memenuhi persyaratan sebuah sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Pengendalian intern piutang yang dilakukan oleh Auto 2000 cabang Samanhudi belum efektif. Hal ini dibuktikan bahwa saat-saat tertentu seperti akhir bulan, penjualan yang dilakukan seringkali mengabaikan syarat-syarat penjualan Pengendalian internal terhadap penjualan kredit yang diterapkan Auto 2000 Cabang Samanhudi telah berjalan secara efektif dan efisien. Hal ini dibuktikan dalam proses pengendalian intern penjualan kredit telah ada pemisahan tugas yang baik antara bagian-bagian yang berhubungan dengan penjualan.

Kata kunci : Pengendalian Internal, Penjualan Kredit

ABSTRACT

Iwan. University of Mercu Buana. January 2015. Analysis of Internal Control Of Credit Sales In Auto 2000.

Major Advisor : Sabarudin Muslim, SE.,Ak.,MSi

One very important aspect of the company and needs serious treatment in managing and controlling the company to achieve the anticipated effectiveness is the internal control over sales. The purpose of this study was to determine the procedure of credit sales at Auto 2000 Branch Samanhoedi, empiris to assess internal control over credit sales at Auto 2000 Branch Samanhoedi been implemented effectively and efficiently, to determine the internal control over credit sales at Auto 2000 Branch Samanhoedi already run effectively and efficiently.

This study used a descriptive analysis, a method in researching the status of human groups, an object, a condition. A system of thought or a class of events in the present. The purpose of descriptive research is to create a description, picture or painting in a systematic, timely and reliable information on the facts, properties and relationships between phenomena investigated. This study was conducted to analyze the internal controls at Auto 2000 Branch Samanhoedi. on the provision of credit.

The results showed credit sales accounting information systems that run Auto 2000 Branch Samanhoedi already meet eligibility standards. Credit sales information system compliant with an accounting information system of credit sales. Internal control receivables conducted by Auto 2000 branches Samanhoedi yet effective. It is proved that at certain times such as the end of the month, sales made often ignore the terms of the sale of the internal control of the sale of credits applied Auto 2000 Branch Samanhoedi have run effectively and efficiently. This is evidenced in the internal control process credit sales have been no good separation of duties between the parts associated with the sale.

Keywords: Internal Control, Credit Sales