

ABSTRAK

BANY FITRIYANI. Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada Periode January – Juni 2016. (dibimbing oleh Drs.Darmansyah,HS,Akt,MM,CISA). Laba merupakan tujuan utama suatu perusahaan. Hal tersebut membuat perusahaan harus memilih cara untuk meningkatkan laba, salah satunya dengan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit harus digariskan dengan pengendalian, dalam hal ini adalah pengendalian internal terhadap piutang. Pengendalian internal piutang dilakukan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional dengan tujuan agar semuanya berjalan dengan baik. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah pengendalian internal penjualan kredit dan piutang tak tertagih pada PT. Hasta Perkasa Graha (HPG) Jakarta Pusat sudah sesuai dengan SOP yang berlaku. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif, yaitu dengan mengumpulkan data untuk menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan dari unsur-unsur pengendalian internal menurut kerangka kerja COSO tidak berjalan dengan baik dengan hasil 49,22%. Manajemen perusahaan sebaiknya memisahkan fungsi pekerjaan antara bagian penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih dan sebaiknya perusahaan menggunakan sistem baru.

Kata kunci : pengendalian internal, penjualan kredit, piutang tak tertagih

ABSTRACT

BANI FITRIYANI. *Analysis of the system of Internal Control Over the sale of accounts receivable and credit To minimize the number of accounts receivable is not Collectible in the period January – June 2016. (guided by Drs.Darmansyah,HS,Akt,MM,CISA). Profit is the main goal of a company. It makes the company must choose a way to increase profit, one of them by doing credit sales. Credit sales should be outlined with control, in this case is the internal controls against accounts receivable. Internal control of accounts receivable is done to improve the effectiveness and operational efficiency with the goal of keeping everything running properly. The purpose of this research was to determine whether internal control of credit sales and receivables not collectible at PT. Hasta Mighty Graha (HPG) of Central Jakarta is in compliance with applicable SOPS. The method used is descriptive method, i.e. with collecting data to answer questions about the status of the subject of the research. The results showed elements of internal control according to the COSO framework did not go well with the results of 49.22%. Management of the company should separate the function of the work between the billing and credit sales of accounts receivable is not collectible and should the company use the new system.*

Keywords: *internal control, accounts receivable, credit sales is not collectible.*