

# EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT, PIUTANG USAHA, DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. X



**Hak cipta milik IBI KKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan,
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Oleh:

**Nama : Dicky Saputra Sugiarto**

**NIM : 33090403**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi

Konsentrasi Pemeriksaan Akuntansi



# **KWIK KIAN GIE** **SCHOOL OF BUSINESS**

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA**

**Februari 2014**

## PENGESAHAN

© Hak cipta milik EBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

# EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT, PIUTANG USAHA, DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. X

**Diajukan Oleh**

**Nama : Dicky Saputra Sugiarto**

**NIM : 33090403**

**Jakarta, 19 Maret 2014**

**Disetujui Oleh :**

**Dosen Pembimbing,**

**( M.Rafki Nazar, S.E.,Ak,M.Sc )**

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIN KIAN GIE**

**JAKARTA 2014**

- Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## ABSTRAK

Dicky Saputra Sugiarto / 33090403 / 2009 / Evaluasi Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit, Piutang Usaha dan Penerimaan Kas pada PT. X / Pembimbing : M.Rafki Nazar, S.E., Ak, M.Sc.

Salah satu indikator kesuksesan suatu perusahaan adalah dari kemampuan dalam memperoleh Harta yang sebesar-besarnya, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan ini juga harus didukung dengan manajemen yang baik, serta pengawasan terhadap karyawan dan harta yang dimiliki oleh perusahaan. Untuk meningkatkan penjualannya, sebagian perusahaan menerapkan penjualan kredit. Perusahaan harus mempunyai kebijaksanaan dalam melakukan pemberian penjualan kredit agar tidak menimbulkan kerugian pada perusahaan. Kerugian yang dimaksud yaitu jangka waktu penagihan uang terlalu lama atau kerugian akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Oleh karena kerugian yang ditimbulkan itu, penjualan kredit selalu mendapat perhatian besar dari pihak manajemen. Untuk menghindari dan mengurangi kerugian yang ditimbulkan dari penjualan kredit diperlukan pengendalian internal yang baik atas prosedur penjualan kredit.

Landasan teori yang menjadi acuan dalam penelitian ini antara lain struktur pengendalian internal, sistem dan prosedur penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas.

Objek penelitian dalam skripsi ini adalah PT. X, yaitu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan sparepart atau mesin untuk roda empat atau lebih. Metode yang digunakan dalam skripsi ini adalah analisis deskriptif. Variabel penelitian yang digunakan adalah tingkat pengendalian internal, sistem dan prosedur terhadap penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas pada PT. X untuk tahun 2012.

Analisis dilakukan dengan membandingkan sistem dan prosedur serta pengendalian internal terhadap penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas yang diterapkan oleh PT.X dengan landasan teori. Dari hasil penelitian dapat diketahui tingkat pelaksanaan sistem dan prosedur serta efektivitas pelaksanaan pengendalian internal atas penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas yang selama ini diterapkan oleh PT. X.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur terhadap penjualan kredit, piutang usaha dan penerimaan kas sudah memadai serta pengendalian internal terhadap prosedur penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas sudah efektif. Dibagian akhir, penulis memberikan saran dan rekomendasi atas temuan-temuan yang berhasil diidentifikasi oleh penulis.

Berikut  
penulis  
memberikan  
saran dan  
rekomendasi  
atas temuan-temuan  
yang berhasil  
diidentifikasi oleh  
penulis.



## ABSTRACT

Dicky Saputra Sugiarto / 33090403 / 2009 / Internal Control Evaluation of Credit Sales, Accounts Receivable, and Cash Receiver at PT. X / Advisor: M.Rafki Nazar, S.E., Ak, M.Sc.

Indicator of a company's success is the ability in getting a return as much as possible, both is the short term and long term. To attain this goal, not only a company must have well and strong management but it should possess good relation with the employees as well and its assets as well. To improve its sales, some companies would implement more of its sales on credit. That company should expect all the consideration as a result of sales of goods or services on credit, to avoid any losses occur to the company. These losses can occur when there are late payments or payments are not collected when it dues. That is the reason why sales on credit obtain the most attention in the business operation from the management. One way to avoid and to reduce the possibility of losses occur from sales on credit, a company requires to maintain a good internal control for the procedure in credit sales.

The base theory in this case consists of the following structure in internal control, system and procedure on credit sales, account receivable, and cash received.

The object focus in this thesis is PT.X, a distribution company engaged in the sale of spare parts machine tools for four or more wheels. The method used in this research was done by using an analysis description. The variable used in this research was based on the level of internal control, system and procedure of credit sales, account receivable, and cash received for PT. X in the year of 2012.

The analysis is done by comparing between system and procedure, internal control of credit sales, account receivable, and cash received that apply PT.X based on theory. This research will describe the level of system and procedure, and the effectiveness of internal control for credit sales, account receivable, and cash received.

As the result of this research, it concludes that system and procedure that apply on PT. X is adequate and internal control of sales credit, account receivable, and cash received are effective. In conclusion, the writer gives some suggestions and recommendation from the identified intervention.

As the result of this research, it concludes that system and procedure that apply on PT. X is adequate and internal control of sales credit, account receivable, and cash received are effective. In conclusion, the writer gives some suggestions and recommendation from the identified intervention.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKG.
  - a. Penggunaan karya tulis ini dalam rangka pendidikan, penelitian, penulisannya dan penyebarluasan sumber:
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKG.



## DAFTAR ISI

<b>(C) Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</b>		i
Halaman judul .....		ii
Lembar Pengesahan .....		iii
Abstrak .....		iv
Abstract .....		v
Kata Pengantar .....		vii
Daftar Isi .....		viii
Daftar Gambar .....		ix
Daftar Lampiran .....		

### BAB I PENDAHULUAN

A	<b>Latar Belakang Masalah .....</b>	1
B	<b>Identifikasi Masalah .....</b>	5
C	<b>Batasan Masalah .....</b>	5
D	<b>Batasan Penelitian .....</b>	6
E	<b>Rumusan Masalah .....</b>	6
F	<b>Tujuan Penelitian .....</b>	6
G	<b>Manfaat Penelitian .....</b>	6

### BAB II INJAUAN PUSTAKA

A	<b>Landasan Teoritis .....</b>	8
B	<b>Kerangka Pemikiran .....</b>	41
C	<b>Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas</b>	
D	<b>Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit, Piutang Usaha dan Penerimaan Kas</b>	
E	<b>Kerangka Pemikiran</b>	

### BAB III METODE PENELITIAN

A	<b>Objek Penelitian</b>	
B	<b>Metode Penelitian</b>	
C	<b>Variabel Penelitian</b>	
D	<b>Teknik Pengumpulan Data</b>	
E	<b>Teknik Analisis Data</b>	

- 1. Halaman judul .....
  - 2. Lembar Pengesahan .....
  - 3. Abstrak .....
  - 4. Abstract .....
  - 5. Kata Pengantar .....
  - 6. Daftar Isi .....
  - 7. Daftar Gambar .....
  - 8. Daftar Lampiran .....
- A. Harap dipertimbangkan bahwa dalam Undang-Undang Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## BAB IV ANALISIS dan PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Objek Penelitian  
**C** Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas PT. X
- B. Pembahasan dari Sistem dan Prosedur serta Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas dengan Menggunakan Observasi, Dokumentasi, dan Wawancara
- C. Pembahasan dari Sistem dan Prosedur serta Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas dengan Menggunakan Kuisioner
- D. Hasil Penelitian

## BAB V KESIMPULAN dan SARAN

- A. Kesimpulan  
B. Saran
- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
- BAB-V Undang-Undang**
- Daftar Pustaka**
- Lampiran**

## Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## DAFTAR GAMBAR

(C)

Gambar 1 : Diagram alir dari dokumen penjualan kredit

Gambar 2 : Diagram alir dokumen atas prosedur penerimaan kas dari pelunasan piutang

Gambar 3 : Kerangka pemikiran I

Gambar 4 : Kerangka pemikiran II

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang menggantip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

## DAFTAR LAMPIRAN

(C)

1. Surat Keterangan Penelitian
2. Struktur Organisasi PT. X
3. Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit dan Piutang Usaha PT. X
4. Bagan Alir Dokumen Sistem Penerimaan Kas
5. Hasil Wawancara
6. Hasil Kuisioner
7. Contoh Faktur Penjualan
8. Contoh Surat Jalan
9. Contoh Purchase Order
10. Contoh Purchase Order Sederhana
11. Contoh Sales Order
12. Contoh Faktur Pajak Standar