

ABSTRAKSI

Perusahaan sedang mempunyai permasalahan penagihan piutang, terdapat piutang macet bahkan tidak tertagih. Hal ini membuat penulis terinspirasi untuk melakukan penulisan skripsi tentang sistem pengendalian manajemen di perusahaan. Dengan menyusuri sistem yang terdapat pada manajemen perusahaan diharapkan dapat diketahui kelemahan-kelemahan, faktor-faktor atau bahkan terjadinya penyimpangan yang menyebabkan permasalahan penagihan piutang tersebut ada. Penulisan skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif serta menggunakan metode studi kasus. Penulisan skripsi ini dilakukan di PT. Waru Abadi Gresik pada ruang lingkup penjualan kredit dan penagihan piutang. Dimana bagian ini dirasa merupakan bagian yang sangat riskan dan mempunyai kemungkinan besar untuk melakukan suatu penyimpangan-penyimpangan apabila tidak didukung dengan sistem manajemen perusahaan yang baik. Serta bagian ini merupakan bagian yang paling berpengaruh terhadap permasalahan yang sedang dihadapi perusahaan yaitu piutang bermasalah. Selama ini PT. Waru Abadi mempunyai sejarah perkembangan yang cukup pesat, baik dalam omzet penjualan maupun dalam kinerja karyawannya. Namun, dengan hasil yang telah dicapai selama ini tidak menutup kemungkinan adanya kelemahan-kelemahan dalam sistem perusahaan sehingga dibalik tercapainya target juga terdapat masalah yaitu penagihan piutang perusahaan. Oleh karena itu dalam penulisan skripsi kali ini penulis ingin mengevaluasi sistem pengendalian manajemen perusahaan pada aktivitas penjualan kredit pada khususnya, dengan tujuan memberikan pertimbangan-pertimbangan bagi pihak perusahaan untuk meningkatkan usahanya. Hasil yang diperoleh adalah telah ditemukan suatu kebijakan yang kurangmendukung pada aktivitas penjualan dan penagihan piutang, karena pada kedua aktivitas ini yang menagani adalah satu bagian yaitu Staf Penjualan, sehingga banyak kemungkinan yang dapat ditimbulkan. Salah satu contohnya adalah penyimpangan ataupun kebocoran dalam hal kebenaran data penjualan dan penagihan piutang yang dilakukan. Oleh sebab itu dapat diberi masukan agar dibuat kembali kebijakanperangkapan fungsi yang dilakukan oleh Staf Penjualan tersebut.