

**EVALUASI ATAS STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN DAN PIUTANG SERTA HUBUNGANNYA
DENGAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN DAN
PELUNASAN PIUTANG DAGANG
PADA PT. X DI SURABAYA**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI.**

KK

A.96102

Tob.

ee



DIAJUKAN OLEH :

**LAONMA PASINDAK LUMBAN TOBING
No. Pokok : 049520573 - E**

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

2001

SKRIPSI

**EVALUASI ATAS STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN DAN PIUTANG SERTA HUBUNGANNYA
DENGAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN DAN PELUNASAN
PIUTANG DAGANG PADA PT. X DI SURABAYA**

DIAJUKAN OLEH :

LAONMA PASINDAK LUMBAN TOBING

No. Pokok : 049520573 – E

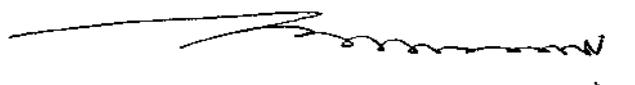
TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,


Drs. WIDI HIDAYAT, MSI., Ak.

TANGGAL *29/4-2002*

KETUA JURUSAN,


DR. ARSONO LAKSMANA, SE., Ak.

TANGGAL *29/4-2002*

SURABAYA, ¹⁸ Juni 2001

TELAH DITERIMA DAN SIAP UNTUK DIUJI

DOSEN PEMBIMBING,



Drs. Widi Hidayat Msi, Ak.

ABSTRAK

Dalam dunia perdagangan barang dan jasa, jenis transaksi yang umum dilakukan adalah pembayaran dengan cara tunai atau kredit. Transaksi dengan pembayaran secara tunai dapat dikatakan tanpa resiko bagi penjual, karena pembayaran langsung dilakukan pada saat terjadinya pertukaran kepemilikan barang antara penjual dengan pembeli. Namun bila dilakukan pembayaran secara kredit maka akan timbul resiko di sisi penjual. Resiko tersebut timbul mulai saat terjadinya pemindahan kepemilikan (barang sudah di luar gudang penjual/berada di tangan pembeli) hingga transaksi tersebut terbayar penuh (dinyatakan lunas). Resiko yang timbul antara lain opportunity cost selama jangka waktu kredit hingga resiko tidak terbayarnya piutang oleh debitur.

PT. X adalah salah satu pelaku dalam dunia usaha yang bergerak dalam bidang usaha karoseri kendaraan niaga. Total penjualan didominasi secara kredit. Hal ini dilakukan terutama selain untuk menarik pembeli sebanyak-banyaknya juga untuk dapat memudahkan para konsumennya dalam mengatur cash flownya.

Penjualan secara kredit pada PT. X memakai suatu sistem dan prosedur penjualan kredit serta pengendalian intern piutang. Dalam tulisan ini akan dievaluasi bahwa semakin baik sistem dan prosedur serta pengendalian intern yang dilakukan maka semakin baik pula angka pembayaran piutang oleh debitur. Hal ini dapat dilihat pada angka piutang tidak tertagih setiap tahun dan periode penagihan rata-rata piutang. Hal ini juga dapat dilihat dari efektivitas penagihan dan pelunasan piutang yang merupakan dampak dari struktur pengendalian intern piutang dan penjualan.

Dalam teori disajikan pengertian dan unsur-unsur struktur pengendalian intern, sistem akuntansi dan prosedur penjualan kredit dan bagaimana pengendalian intern terhadap piutang yang baik yang harus dilakukan. Penulis mengambil pustaka dari Mulyadi untuk sistem dan prosedur penjualan kredit dan beberapa buku lainnya untuk masalah pengendalian intern piutang.

Dari praktek yang dijalankan oleh perusahaan terutama dalam sistem dan proses penjualan kredit serta pengendalian intern piutang, ternyata terdapat beberapa ketidakcocokan dengan teori seperti adanya perangkapan jabatan dan kurangnya kelengkapan administrasi penunjang sistem pengendalian intern yang ada.

Dari hasil evaluasi terhadap laporan keuangan perusahaan maka didapat angka-angka yang mendukung kenyataan bahwa untuk lebih meningkatkan kualitas sistem dan prosedur penjualan kredit dan pengendalian intern piutang, diperlukan upaya-upaya perbaikan seperti saran-saran yang penulis ajukan, misalnya pembagian tugas yang jelas, dibentuknya pos cadangan kerugian penghapusan piutang dan sebagainya.