

ABSTRAKSI

AGUS SUCIPTO. 2018. *Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Usaha (Studi Kasus Pada PT. Mitra Ciptasarana)*. (Dibimbing oleh Drs. Darmansyah HS., Akt, MM, CISA)

Tujuan utama pendirian perusahaan adalah memperoleh laba maksimal, salah satu cara melalui penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan kredit dinilai lebih dapat meningkatkan volume penjualan, namun penjualan kredit memiliki resiko yaitu piutang tak tertagih. Beban atas piutang tak tertagih dapat mengurangi laba perusahaan. Beberapa fenomena adanya penyimpangan pada sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang terjadi pada PT. Mitra Ciptasarana terlihat dari beberapa hal : meningkatnya piutang dari tahun ke tahun, menurunnya rasio perputaran piutang dan indikasi intervensi pimpinan perusahaan pada pemberian kredit.

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui gambaran *Standard Operating Procedure* (SOP), apakah pelaksanaan sistem penjualan kredit dan piutang sudah sesuai dengan SOP, dan bagaimana tingkat efektivitas sistem pengendalian internal pada PT. Mitra Ciptasarana.

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif komparatif yaitu membandingkan SOP terhadap pelaksanaan sistem penjualan kredit dan piutang usaha. Serta analisis deskriptif kuantitatif menggunakan metode analisis *Champion* dengan skala Guttman dengan menghitung presentase jawaban “ya” dari *Internal Control Questionnaires (ICQ)* untuk mengukur tingkat efektivitas pengendalian internal.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Mitra Ciptasarana berjalan cukup efektif masing-masing berada pada skala 71% dan 64%, dengan temuan penyimpangan bahwa pimpinan perusahaan memberikan kelonggaran kredit kepada pelanggan yang memiliki kedekatan emosional , belum memiliki prosedur pencadangan / penyisihan piutang tak tertagih, serta diabaikannya dokumentasi terhadap bukti pembayaran oleh bagian keuangan dan piutang.

Kata kunci : Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Piutang, Skala Guttman.