

ABSTRAKSI

DIAN NANDA SARI Analisa Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Pada PT. Adi Sarana Armada, Tbk (ASSA RENT). Dibimbing oleh Drs. Darmansyah, HS, AK, MM, CISA.

Dalam perusahaan jasa sewa kendaraan akan timbul terjadinya piutang usaha dalam kegiatannya. Maka diperlukan suatu sistem pengendalian yang dapat mengelola piutang dengan sebaik-baiknya. Hal ini pengendalian internal dalam pengambil keputusan harus tepat sehingga setiap melakukan pemberian sewa ke konsumen piutang usaha dapat terjaga dan mengawasi pergerakan piutang usaha mencegah piutang macet dan tak tertagih. Metode penelitian yang digunakan adalah *deskriptif komperatif* karena penelitian ini bertujuan untuk membandingkan antara pelaksanaan dengan *Standard Operating Procedures* (SOP) perusahaan yang lalu di cari alternatif dan memberikan saran atas masalah yang ada. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diambil dari laporan keuangan yang sudah diaudit (www.idx.co.id) yaitu piutang usaha dan data sekunder adalah hasil dari wawancara dan observasi pada perusahaan yang terkait dengan kegiatan penelitian ini metode *purposive sampling*. Hasil dari penelitian pada PT. Adi Sarana Armada, Tbk permasalahan pada penjualan kredit dan piutang usaha disebabkan pada bagian penjualan mengejar target penjualan dan pada penagihan terjadinya penumpukan piutang.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah penjualan beroreantasi pada target penjualan dan pada piutang usaha digunakan untuk meminimalisasi piutang tak tertagih cukup baik, namun masih terdapat kekurangan yaitu tidak membuat surat pernyataan piutang pada setiap periodiknya dikarenakan adanya penumpukan tagihan yang belum dibayarkan pelanggan.

Kata kunci : Memeriksa akuntansi penjualan dan piutang usaha.

ABSTRACT

DIAN NANDA SARI *Analysis of Internal Control over Sales of Credit and Accounts Receivable at PT. Adi Sarana Armada, Tbk (ASSA RENT). Guided by Drs. Darmansyah, HS, AK, MM, CISA.*

In a vehicle rental service company there will be a trade receivable in its activities. So we need a control system that can manage the receivables as well as possible. This internal control in the decision maker must be appropriate so that every lease given to consumers the trade receivables can be maintained and oversee the movement of accounts receivable to prevent bad and uncollectible accounts. The research method used is descriptive comparative because this study aims to compare the implementation with the previous Standard Operating Procedures (SOP) of the company in search of alternatives and provide suggestions on the existing problems. The type of data used is primary data taken from audited financial statements (www.idx.co.id), namely accounts receivable and secondary data are the results of interviews and observations in companies related to this research purposive sampling method. Results from research at PT. Adi Sarana Armada, Tbk, the problems with the sale of credit and trade receivables are due to the sales section pursuing sales targets and the collection of accumulated accounts.

The conclusion of this study is that the sales of sales on sales targets and accounts receivable are used to minimize uncollectible receivables well enough, but there are still shortcomings, namely not making statement of receivables on each period due to accumulation of invoices that have not been paid by customers.

Keywords: *Checking sales accounting and accounts receivable.*