

ABSTRACT

For companies engaged in the trade sector, the public's attractiveness and trust in the quality of the products being traded is very important. One of the strategies applied in the company to increase sales volume and attract customers is to offer various facilities and facilities, such as credit sales. Therefore, this study aims to determine the application of the internal control system for the sale of credit and accounts receivable, knowing whether the implementation of the Credit and Trade Receivable Sales System is in accordance with the SOPs applied, as well as knowing the level of effectiveness of the Internal Control System for Credit Sales and Trade Receivables that are applied to PT. Wahana Technindo Lestari. The analytical method used is Comparative and Descriptive Quantitative Descriptive. Observation results show PT. Wahana Technindo Lestari has not fully implemented the authorization system. Division of functions and responsibilities in PT. Wahana Technindo Lestari has generally been occupied by each employee. Documentation and recording at PT. Wahana Technindo Lestari has also not been done well enough. Control over the use of assets still needs to be improved, especially in evaluating the achievement of sales targets and controlling the use of assets. The findings in this study are the intervention of company leaders in providing credit to customers who have a special relationship, the accounting department does not receive physical evidence of payments from customers either by e-mail or fax, the accounting department has not applied the recording of reserves / allowance for uncollectible receivables at the end bookkeeping period

Keywords: Internal Control System, Credit Sales, Trade Receivables

ABSTRAK

Bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan, daya tarik dan kepercayaan masyarakat akan kualitas produk yang diperdagangkan menjadi sangat penting. Salah satu strategi yang diterapkan dalam perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dan menarik pelanggan adalah menawarkan berbagai kemudahan dan fasilitas, seperti penjualan secara kredit. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang dagang, mengetahui apakah pelaksanaan Sistem Pejualan Kredit dan Piutang Dagang sudah sesuai dengan SOP yang diterapkan, serta mengetahui tingkat efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Dagang yang diterapkan pada PT. Wahana Technindo Lestari. Metode analisis yang digunakan adalah Deskriptif Komparatif dan Deskriptif Kuantitatif. Hasil observasi menunjukkan PT. Wahana Technindo lestari belum sepenuhnya melaksanakan sistem otorisasi. Pembagian fungsi dan tanggung jawab dalam PT. Wahana Technindo lestari secara garis besar sudah ditempati oleh masing-masing personel karyawan. Dokumentasi dan pencatatan pada PT. Wahana Technindo Lestari juga belum dilakukan cukup baik. Pengendalian atas penggunaan aktiva masih perlu ditingkatkan terutama pada evaluasi pencapaian target penjualan serta pengendalian atas penggunaan aktiva. Temuan dalam penelitian ini adalah adanya intervensi pimpinan perusahaan di dalam pemberian kredit kepada pelanggan yang memiliki hubungan istimewa, bagian Akuntansi tidak menerima bukti fisik pembayaran dari pelanggan baik melalui email maupun fax, serta bagian Akuntansi belum menerapkan pencatatan atas cadangan / penyisihan atas piutang tak tertagih pada akhir periode pembukuan

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Piutang Dagang