

ABSTRAKSI

JULIANA. Evaluasi Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha PT. Zhou Internasional. Dibimbing oleh **Rilla Gantino.**

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha PT. Zhou Internasional. Penelitian dilakukan melalui riset tentang piutang usaha dan penjualan barang secara kredit untuk produk hand phone. Data penelitian dikumpulkan melalui kuesioner dengan melibatkan 12 responden yang berasal dari internal perusahaan terdiri dari divisi marketing sebanyak 4 orang, divisi finance 4 orang dan divisi accounting 4 orang. Hasil penelitian menunjukkan tidak adanya kebijakan limit kredit yang diterapkan oleh PT. Zhou Internasional selain itu adanya perangkapan jabatan yang dilakukan pada bagian penagihan piutang dan kasir. Dari hasil penelitian pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Zhou Internasional berjalan dengan melibatkan seluruh divisi yang secara langsung berhubungan dengan penjualan kredit dan piutang usaha. Hasil penelitian menunjukkan tidak adanya peraturan tertulis mengenai kewajiban dalam mencantumkan identitas karyawan yang menerima pesanan yang mengeluarkan dan mengirimkan barang. Tidak adanya saldo piutang terhadap pelanggan. Dari evaluasi tersebut disarankan agar perusahaan menetapkan kredit limit maksimum bagi pelanggan, dilakukan pemisahan antara bagian kasir dan penagihanm dibuatkan peraturan tertulis mengenai identitas karyawan dalam penerimaan dan penjualan. Dan melakukan konfirmasi saldo piutang secara rutin kepada pelanggan.

ABSTRACT

JULIANA. Evaluation of Internal Control Over Credit and Accounts Receivable Sales PT. Zhou International. Guide by **Rilla Gantino.**

Preparation of this paper aims to know the level of internal control over credit sales and receivables from PT. Zhou International. The study was conducted through research on trade receivables and sales volumes of goods on credit to mobile phone products. Data were collected through a questionnaire involved 12 respondents from the internal's company such as: marketing department consist 4 peoples, 4 peoples for finance division and 4 peoples for the accounting division. Results showed that no limit credit policy whose adopted by PT. Zhou International. Besides that have trapping positions that were doing by collector of accounts receivable and cashier. The results from research of internal's control that were doing by PT. Zhou International runs with involve all divisions that are directly related to credit sales and accounts receivable. The results showed that no written rules about the obligation to include the identity of the employee who received orders, who take out and deliver the goods. There's no confirmation of account receivable to customer. From the evaluation, recommended that the company establish a maximum credit limit for the customers, the separation between the cashier and the collector made the written rules about the identity of the employee in the receptions and sales volumes. And recommend to confirmed outstanding amounts in a routine to customers.