

## ABSTRAKSI

**BUDIMAN.** Evaluasi Atas Prosedur Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas pada PT. Jialing Kharisma Motor. (Dibawah bimbingan Bapak Drs. Tanzil Djunaidi, AK dan Bapak Muchtaruddin, SE, AK, Msi).

Skripsi ini pada dasarnya mengevaluasi tentang sistem akuntansi penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Objek penelitian dalam skripsi ini adalah PT. Jialing Kharisma Motor yang bergerak dibidang penjualan sepeda motor Jialing. Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran sistem akuntansi dan pengendalian internnya terhadap penjualan kredit kendaraan bermotor. Sesuai dengan pemilihan judul skripsi ini dan masalah yang dihadapi dalam perusahaan maka dibatasi ruang lingkup pembahasan yang menitik beratkan pada sepeda motor yaitu merk Jialing.

Evaluasi diawali dengan mempelajari pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit yang meliputi pesanan dan penjualan kredit, bagian gudang, bagian penagihan piutang dan penerimaan kas, serta mempelajari pelaksanaan prosedurnya. Berdasarkan hasil penelitian, penulis masih menemukan adanya beberapa kelemahan dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit untuk mendukung terciptanya suatu pengendalian intern yang memadai, antara lain :

1. Prosedur penagihan yang diterapkan belum memadai, karena adanya perangkapan tugas antara bagian penagihan dengan bagian survei (analisis kredit).
2. Adanya penyimpangan prosedur pemberian kredit yaitu dengan adanya persetujuan pemberian kredit oleh kepala bagian penjualan tanpa melalui prosedur pemberian kredit yang telah ditetapkan.
3. Kurang baiknya penyimpanan dokumen serta bukti-bukti, baik yang telah dipakai maupun belum (surat kontrak, kwitansi, faktur dan laporan-laporan) yang berhubungan dengan transaksi penjualan kredit.

Adapun saran-saran yang dapat diberikan sebagai bahan masukan yang berguna untuk mengatasi persoalan tersebut agar sistem yang ada sekarang dan dimasa yang akan datang dapat lebih beradaptasi sebagai berikut :

1. Agar dapat terciptanya efisiensi dan keselarasan kerja, perlu ditegaskan kembali kepada sales manager agar tanggung jawab otorisasi yang ia berikan harus tertulis walaupun kepada pelanggan.
2. Diadakannya pemisahan tugas dan tanggung-jawab antara bagian analisis kredit dan kolektor piutang yang tertunggak dengan tujuan agar dalam pelaksanaan tugas tidak menimbulkan hal-hal yang dapat melemahkan pengendalian intern terhadap penjualan secara kredit, dan persetujuan pemberian kredit yang dilakukan dengan diotorisasikannya secara tertulis oleh bagian analisis kredit ini sebaiknya dilakukan oleh sales manager, sedangkan analisis kredit hanya menyurvei saja dan bertanggung-jawab langsung kepada sales manager dalam hasil surveinya.

3. Sehubungan dengan formulir-formulir dalam kegiatan penjualan, sebaiknya diadakan penerbitan dalam penggunaan formulir agar tidak ada kesempatan untuk pihak-pihak tertentu untuk menyalahgunakannya dan formulir-formulir tersebut harus diberi nomor (prenumbered), caranya memberikan nomor secara berurutan terhadap formulir yang telah dicetak sebelum formulir tersebut digunakan, juga dapat menciptakan suatu pengendalian terhadap pengeluaran formulir atau dapat mencegah timbulnya penyalahgunaan formulir.
4. Sebaiknya perusahaan mengirimkan surat tagihan pemberitahuan kepada pembeli setiap bulan secara berkala dan transparan sehingga saldo perusahaan cocok. Hal ini juga menciptakan uji silang antara pembeli dan perusahaan sehingga pembeli mengetahui jumlah cicilan yang memang seharusnya ia bayar. Selain itu pembeli perlu diberikan bukti syah sewaktu membayarnya lewat penagih. Berserta dicantumkan dalam berkas tagihan mengenai berapa biaya administrasi yang dikenakan kepada pembeli.
5. Mengingat fungsi internal audit ini merupakan alat bantu manajemen sebaiknya perusahaan dapat mempertimbangkan kembali adanya internal auditor yang tetap untuk menjamin adanya sistem pengendalian dan internal auditor ini juga merupakan bagian yang independen, memegang peranan yang sangat penting dalam menilai apakah sistem pengendalian untuk mengamankan pendapatan telah dilaksanakan sesuai dengan rencana. Agar tidak memberikan gambaran yang menyesatkan bagi pihak-pihak yang berkepentingan, maka seharusnya manajemen mencantumkan internal auditor ini didalam struktur organisasi perusahaan.
6. Karena banyaknya karyawan penyelewengan dalam penagihan piutang perlu dilakukan prosedur ketat dalam menyeleksi personel (test, kejujuran, watak, tingkah laku, kepribadian) yang bisa dilakukan oleh personalia ataupun melalui ahli psikologi.