

ABSTRAKSI

WENY, Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada CV. Jakaharta Palembang. (Dibawah bimbingan Bapak Drs. Rachmad Djemaah Ak., Selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Yulia Septiana SE.,Ak., Msi., Selaku Dosen Pembimbing II).

CV. Jakaharta Palembang merupakan salah satu perusahaan distributor produk sarimi dan produk chiki untuk wilayah Sumatera Selatan, yang didirikan di Palembang oleh Bapak Jufri Hadi dan merupakan pengambilalihan dari PT. Hadi Sempana Abadi Palembang pada tahun 1999.

Penjualan harus ditangani dengan lebih teliti karena penjualan merupakan arus masuknya kas bagi perusahaan. Jadi pengendalian intern terhadap penjualan mutlak dibutuhkan khususnya penjualan tunai maupun kredit. Adanya pengendalian intern yang baik bagi perusahaan, terutama penjualan kredit dapat membantu memperkecil kemungkinan adanya piutang dagang yang tidak dapat tertagih dan hal tersebut jelas mengganggu bagi tercapainya tujuan perusahaan.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang terdapat dalam sistem dan prosedur penjualan dan penerimaan kas dalam perusahaan, sehingga diharapkan adanya peningkatan pengendalian intern yang lebih baik.

Dari hasil pengamatan dan penelitian penulis maka ditemukan beberapa masalah yang berhubungan dengan penjualan dan penerimaan kas pada CV. Jakaharta Palembang antara lain tentang : perangkapan tugas antar bagian, belum adanya bagian penagihan secara khusus, karena bagian ini masih dijadikan satu dengan bagian penjualan (salesman merangkap sebagai penagih / collector),

belum adanya ketentuan yang membatasi pemberian jumlah kredit maksimum dan pemberian nomor pada formulir tidak menggunakan nomor urut tercetak.

Adapun cara pemecahan yang dianjurkan oleh penulis dalam mengatasi masalah tersebut diatas yaitu : perusahaan mengatur kembali pembagian tugas dalam organisasi dan mengadakan pemisahan fungsi secara teratur untuk menjamin agar pengendalian intern dapat dijalankan dengan baik.

Untuk mengatasi masalah perangkapan tugas salesman ini sebaiknya ada bagian penagihan secara khusus dan tidak dirangkap oleh salesman, hal ini dapat mengganggu aktivitas penjualan, karena salesman harus berkonsentrasi untuk mendapatkan pencapaian target penjualan.

Untuk menaggulangi tidak tertagihnya piutang, sebaiknya bagian kredit memiliki catatan atas kelayakan pemberian jumlah maksimum kredit terhadap pelanggan, selain itu melauai pembatasan jumlah kredit pada sistem komputer, yaitu apabila jumlah kredit melampaui batas maksimum kredit maka komputer akan menolak pemrosesan data atas transaksi.

Untuk memudahkan pengawasan dan pengendalian intern, sebaiknya dalam merancang dan menggunakan formulir/dokumen harus dibuat dengan nomor urut tercetak, sehingga memudahkan dalam mengawasi formulir yang hilang.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi perusahaan dan berguna bagi pembaca yang menemukan permasalahan yang sama seperti yang ada pada CV. Jakaharta Palembang.