

SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PADA PT GRAHA MADU BERJAYA

Hani Melasafitri¹, Nurmala², Irawan³

¹ mahasiswa, ² pembimbing 1, ³ pembimbing 2

hanimelasafitri@gmail.com, nurmala@polinela.ac.id, irawandayo@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengevaluasi apakah penerapan sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Graha Madu Berjaya sudah diterapkan secara baik. Evaluasi ini dimulai dari pendaftaran service, pengecekan kendaraan, hingga selesai service. Setiap bagian harus melakukan pemisahan fungsi dan adanya dokumen yang diotorisasikan oleh pihak yang berwenang. Metode pengumpulan data yang penulis gunakan adalah wawancara dan dokumentasi, dengan menggunakan analisis data metode kualitatif. Adanya rangkap jabatan antara fungsi kredit, fungsi penjualan dan fungsi penagihan, hal tersebut menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Graha Madu Berjaya masih belum sesuai dengan unsur-unsur sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi (2016).

Kata Kunci: *Sistem Pengendalian Intern, Prosedur Penjualan Kredit*

PENDAHULUAN

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang melakukan kegiatan produksi berupa barang maupun jasa yang bertujuan untuk menghasilkan laba. Pada umumnya perusahaan terdiri dari berbagai jenis diantaranya yaitu perusahaan jasa, perusahaan manufaktur, dan perusahaan dagang.

Menurut Mulyadi (2016) Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut Hall (2011) sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (*interrelated*) atau subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama (*common purpose*).

Sistem Pengendalian intern menurut teori Mulyadi (2016) yaitu meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi,

mendorong efisiensi dipatuhinya kebijaksanaan manajemen.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan kegiatan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada peningkatan keuntungan dan mengurangi pendapatan perusahaan (Lumempouw, 2015). Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan serta laba usaha salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit adalah perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2016).

PT Graha Madu Berjaya adalah salah satu anak perusahaan Koperasi Gunung Madu kegiatan usahanya bergerak dibidang otomotif, yaitu jasa service kendaraan roda empat. Produk dan jasa yang ada di PT Graha Madu Berjaya