

**EVALUASI STRUTUR PENGENDALIAN INTERN  
TERHADAP PENJUALAN KREDIT DALAM UPAYA  
MEMPERKECIL PIUTANG TAK TERTAGIH  
PADA PT. TEMPO**

Diajukan untuk memenuhi salah satu tugas Akademik dan melengkapi sebagian dari syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi

Oleh :

**BONIFASIUS ANANTO BAGUS OKSAKTIOANTO**

NIM : 01420002



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS DARMA PERSADA  
JAKARTA  
2006**

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : Bonifasius Ananto Bagus Oksaktianto  
Nim : 01420002  
Jurusan : Akuntansi  
Program Studi : S1  
Judul Skripsi : “Evaluasi Struktur Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Dalam Upaya Memperkecil Piutang Tak Tertagih Pada PT. Tempo”

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dihadapan panitia penguji skripsi sarjana.

Jakarta, Juli 2006

Mengetahui  
Ketua Jurusan Akuntansi

Menyetujui  
Pembimbing



(Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM)



(Drs. Haryanto, Ak. MM.)

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

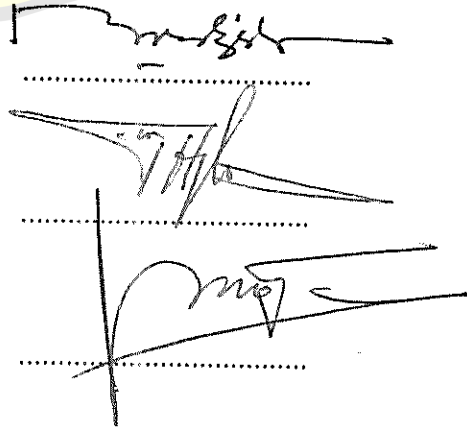
Nama : Bonifasius Ananto Bagus Oksaktianto  
Nim : 01420002  
Jurusan : Akuntansi  
Program Studi : S1  
Judul Skripsi : "Evaluasi Struktur Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Dalam Upaya Memperkecil Piutang Tak Tertagih Pada PT. Temp."

Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dihadapan panitia penguji skripsi sarjana pada.....dengan hasil.....

Panitia Penguji Skripsi

Nama Jabatan Tanda Tangan

1. Boedi Setyo Hartono Drs. Ak. MM. Ketua
2. Haryanto Drs. Ak. MM Anggota
3. M. Iman Nugroho Drs. Ak. MM Anggota



.....  
.....  
.....

## LEMBAR PERYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Bonifasius Ananto Bagus Oksaktianto

No Pokok : 01420002

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Dengan ini menyatakan, bahwa skripsi dengan judul “Evaluasi Struktur Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Dalam Upaya Memperkecil Piutang Tak Tertagih Pada PT. Tempo” benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengecopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidak sesuaian dari pernyataan ini, saya bersedia mempertanggung jawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, Juli 2006



(Bonifasius Ananto Bagus Oksaktianto)

## ABSTRAKSI SKRIPSI

- (A) Bonifasius Ananto Bagus Oksaktianto : 01420002
- (B) Evaluasi Struktur Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Dalam Upaya Memperkecil Piutang Tak Tertagih Pada PT. Tempo
- (C) x + 65 halaman + 1 lampiran
- (D) Kata kunci : Pengendalian intern, penjualan kredit.
- (E) Tujuan Penelitian : Untuk mengetahui bagaimana evaluasi struktur pengendalian intern terhadap penjualan kredit pada PT. Tempo
- (F) Metode Penelitian: Dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode penelitian riset lapangan dan kepustakaan.

Hasil Penelitian : Pengendalian intern atas penjualan kredit dan piutang yang dilakukan oleh PT. Tempo sudah memadai yang dimulai dari: (1) Organisasi, yaitu pembagian fungsi antara fungsi penjualan, fungsi kredit dan fungsi akuntansi. Penjualan kredit ditangani oleh bagian penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi. (2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, yaitu otorisasi atas transaksi yang terjadi dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan. (3) Praktik yang sehat, yaitu penggunaan formulir yang bernomor urut cetak. Sedangkan untuk pengendalian intern piutang yaitu adanya review atas piutang, kartu piutang, pengiriman surat kepada pelanggan untuk mengingatkan jatuh tempo piutangnya.

Buku acuan (1997 – 2005)

## KATA PENGANTAR

Puji sukur penulis panjatkan kepada Tuhan YME, atas rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan sidang sarjana strata 1 pada Fakultas ekonomi Universitas Darma Persada

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah banyak menerima bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak. Dan pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Drs. Fauzi Baisyir, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan tugas skripsi ini.
2. Bapak Drs. Budi Setyo Hartono, Ak, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen dan selaku pembimbing teknis yang telah meluangkan waktu memberikan arahan kepada penulis.
3. Bapak Drs, Haryanto. Ak, MM, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan kepada penulis.
4. Seluruh Staff PT. Tempo yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian.
5. Kedua orangtua yang telah membiayai hingga penulisan skripsi ini selesai.
6. Natalia Dewi Sartika Siagian, SE yang telah memberikan kepercayaannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Staff dan karyawan Unsada yang telah membantu penulis semasa kuliah sampai skripsi ini selesai.
8. Serta teman-teman FE yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini, yang disebabkan keterbatasan waktu dan sumber informasi yang terbatas. oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan khususnya penulis sendiri sebagai mahasiswa Universitas Darma Persada.

Jakarta, Juli 2006



(Bonifasius Ananto Bagus Oksaktianto)

## DAFTAR ISI

	halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI .....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI .....	ii
LEMBAR PERYATAAN .....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
<b>Bab I : Pendahuluan</b>	
1.1. Latar belakang masalah .....	1
1.2. Masalah .....	2
1.3. Tujuan dan manfaat penelitian .....	3
1.4. Metode penelitian .....	4
1.5. Sistematika penulisan skripsi .....	6
<b>Bab II : Landasan Teori</b>	
2.1. Pengertian pengendalian intern .....	8
2.2. Struktur pengendalian intern .....	11
2.3. Syarat-syarat pengendalian intern .....	21
2.4. Keterbatasan pengendalian intern .....	22
2.5. Pengendalian intern terhadap transaksi penjualan .....	24
2.6. Pengertian penjualan .....	29
2.7. Kebijakan penjualan kredit .....	30
2.8. Prosedur penjualan kredit .....	32
2.9. Pengendalian intern penjualan kredit .....	34

Bab III : Tinjauan Umum Perusahaan

3.1. Sejarah berdirinya PT. Tempo .....37

3.2. Struktur organisasi PT. Tempo .....38

Bab IV : Analisa dan Pembahasan

4.1. Evaluasi Kebijakan penjualan kredit pada PT. Tempo.....45

4.2. Evaluasi Prosedur penjualan kredit pada PT. Tempo .....47

4.3. Evaluasi Prosedur penagihan piutang pada PT. Tempo .....52

4.4. Evaluasi Pengendalian intern terhadap prosedur penjualan kredit pada PT. Tempo.....53

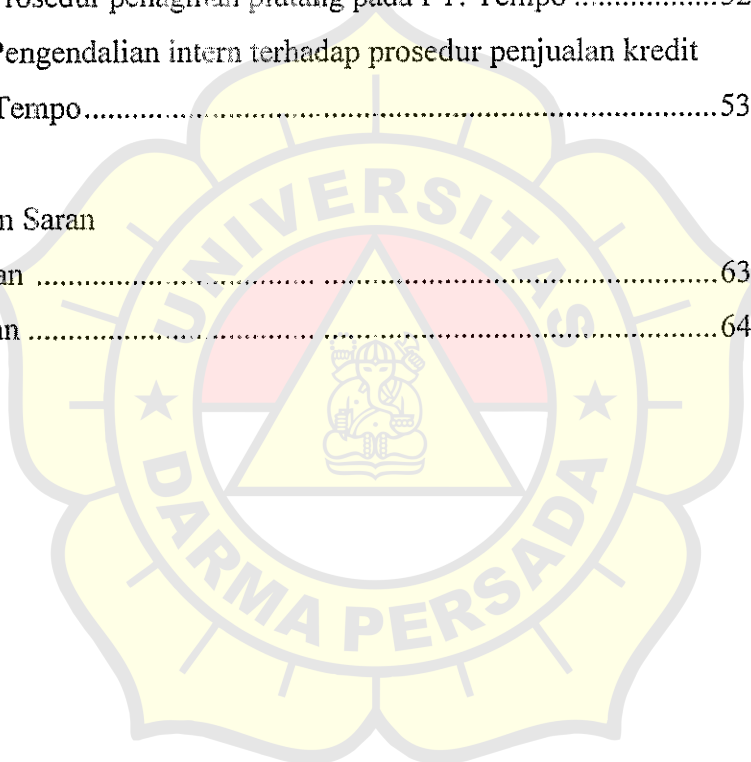
Bab V : Kesimpulan Dan Saran

5.1. Kesimpulan .....63

5.2. Saran-saran .....64

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Salah satu faktor yang menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan khususnya perusahaan dagang adalah penjualan. Peningkatan penjualan dapat mengakibatkan peningkatan laba yang dapat dipergunakan untuk melakukan ekspansi usaha. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dapat dibedakan menjadi dua yaitu, pertama dengan cara tunai dan yang kedua dengan kredit.

Penjualan tunai langsung berhubungan dengan buku penerimaan kas pada perusahaan tersebut, sedangkan penjualan dengan cara kredit mengakibatkan timbulnya akan piutang dagang. Dengan adanya transaksi kredit maka secara tidak langsung perusahaan memberikan keleluasaan jangka waktu bagi para langganan untuk melunasi hutangnya.

Hal ini menimbulkan resiko bagi perusahaan yaitu memungkinkan adanya piutang dagang yang tidak tertagih. Kegagalan dalam penagihan ini dapat menghambat kelancaran usaha. Oleh karena itu pengendalian intern atas penjualan kredit diperlukan untuk memperkecil piutang dagang yang tidak tertagih tersebut.

Pengendalian meliputi analisa, penelaahan dan penelitian yang dilakukan untuk menilai ketaatan terhadap kebijaksanaan prosedur, metode dan pelaksanaan penjualan yang telah ditetapkan.

Upaya terakhir dalam pemecahan masalah penjualan sesungguhnya terletak pada pimpinan puncak di bidang penjualan. Namun demikian, setiap eksekutif atau pimpinan yang cakap akan selalu mendayagunakan sumber daya yang tersedia, salah satunya berupaya pengendalian internal atas penjualan kredit.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan pembahasan atas masalah tersebut dan dituangkan dalam skripsi ini dengan judul: "Evaluasi struktur pengendalian intern terhadap penjualan kredit dalam upaya memperkecil piutang tak tertagih pada PT. Tempo".

## 1.2. Masalah

### 1.2.1. Identifikasi Masalah

Permasalahan dalam skripsi ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- a. Apakah PT. Tempo telah mempunyai struktur pengendalian intern baik?
- b. Apakah struktur pengendalian intern tersebut telah diterapkan dengan baik?
- c. Bagaimanakah evaluasi struktur pengendalian intern terhadap penjualan kredit pada PT. Tempo?
- d. Bagaimanakah dampak evaluasi struktur pengendalian intern atas penjualan kredit terhadap besarnya piutang tak tertagih?

### 1.2.2. Pembatasan masalah

Mengingat adanya keterbatasan waktu, data, biaya, tenaga dan lain-lain, maka pembahasan masalah dalam skripsi ini dibatasi hanya pada masalah yang relevan dengan pengendalian intern atas penjualan kredit dan bagaimana dampak penerapannya terhadap besaran piutang tak tertagih.

### 1.2.3. Perumusan masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan pembatasan masalah tersebut diatas, maka permasalahan dalam skripsi ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Bagaimana evaluasi struktur pengendalian intern terhadap penjualan kredit pada PT. Tempo?
- b. Bagaimana dampak evaluasi struktur pengendalian intern atas penjualan kredit dalam upaya memperkecil piutang tak tertagih pada PT. Tempo?

## 1.3. Tujuan dan manfaat penelitian

### a. Tujuan Penelitian

- 1) Untuk mengetahui bagaimana evaluasi struktur pengendalian intern terhadap penjualan kredit pada PT. Tempo
- 2) Untuk mengetahui bagaimana dampak evaluasi struktur pengendalian intern atas penjualan kredit dalam upaya memperkecil piutang tak

tertagih pada PT. Tempo.

#### b. Manfaat Penelitian

##### 1) Bagi penulis

Diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan lain-lain khususnya dengan pengendalian intern penjualan kredit dan dampaknya pada besaran piutang tak tertagih.

##### 2) Bagi perusahaan

Diharapkan dapat menjadi masukan dalam penyelesaian masalah khususnya, yang ukuran dengan pengendalian intern penjualan kredit dan dampaknya pada besarnya piutang tak tertagih.

##### 3) Bagi pembaca

Diharapkan dapat menjadi tambahan referensi khususnya terhadap pengetahuan yang relevan dengan pengendalian intern penjualan kredit dan dampaknya pada besarnya piutang tak tertagih.

#### 1.4. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah :

##### 1.4.1. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah:

##### 1. Data primer

Yaitu data yang di dapat dari objek penelitian secara langsung langsung dari perusahaan mencakup beberapa aspek yang berhubungan langsung

dengan penelitian tersebut.

## 2. Data sekunder

Yaitu data yang di dapat dari kajian-kajian sumber bacaan yang digunakan sebagai penunjang dalam menganalisa masalah yang bersumber dari kepustakaan (Library Research) yang dilakukan dengan cara membaca, mengutip, secara langsung maupun tidak langsung dari buku-buku, literatur-literatur yang bersifat ilmiah dan berhubungan langsung dengan topik yang diteliti.

### 1.4.2. Metode Pengumpulan Data

#### a. Penelitian Pustaka (library research)

Yaitu mengumpulkan data yang sifatnya teoritis dengan membaca buku-buku yang ada hubungannya dengan perumusan masalah.

#### b. Penelitian Lapangan (field research)

Yaitu mengumpulkan data dengan cara:

##### 1) Wawancara

Penulis mengadakan tanya jawab langsung kepada pihak yang berwenang pada perusahaan.

##### 2) Observasi

Penulis mengumpulkan data dengan mengamati langsung objek penelitian yang dituju, terutama mengenai penjualan yang dilakukan perusahaan.

### 1.4.3. Metode Analisa Data

Metode analisa yang digunakan penulis adalah deskriptif analitis yaitu menjelaskan bagaimana pelaksanaan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan terhadap penjualan. Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka data yang dikumpulkan dari studi dokumen, wawancara dan pengamatan diteliti kebenarannya dan kesesuaiannya. Data tersebut kemudian akan disajikan dengan deskripsi untuk memperoleh kesimpulan.

## 1.5. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran umum secara keseluruhan dari penulisan, maka berikut ini akan diuraikan secara singkat garis besar pembahasannya. Adapun pembagian bab serta perinciannya dijelaskan sebagai berikut:

### BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis memberikan penjelasan tentang latar belakang masalah, masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika pembahasan.

### BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini tercakup uraian teoritis yang memuat landasan teoritis tentang pengertian pengendalian intern, struktur pengendalian intern, dan pengertian penjualan, penjualan kredit, pengendalian intern penjualan kredit.

### BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini memberikan deskripsi secara umum tentang sejarah singkat perusahaan, manajemen dan struktur organisasi perusahaan.

### BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan membahas gambaran umum PT.Tempo, evaluasi kebijakan penjualan kredit, evaluasi prosedur penjualan kredit, evaluasi penagihan piutang, dan evaluasi struktur pengendalian intern atas penjualan kredit.

### BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini penulis mengambil kesimpulan dari bab-bab yang telah diuraikan sebelumnya dan memberikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan perusahaan di kemudian hari.

