

## ABSTRAK

# EVALUASI SISTEM DAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT DAN PENERIMAAN KAS DARI PIUTANG STUDI KASUS PADA PT. DJITOE INDONESIA TOBACCO COY DI SURAKARTA

RENIE HERMAWATI  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2005

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk menilai keefektifan sistem penjualan kredit yang dilakukan PT. Djitoe ITC (2) untuk menilai keefektifan sistem pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit (3) untuk menilai keefektifan sistem penerimaan kas dari piutang yang digunakan PT. Djitoe ITC (4) untuk menilai sistem pengendalian intern dalam sistem penerimaan kas dari piutang.

Penelitian dilakukan dengan studi kasus, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, kuisioner, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam mengevaluasi sistem penjualan kredit dan sistem penerimaan kas dari piutang adalah menjelaskan dokumentasi dan catatan yang digunakan, unit organisasi yang terkait, jaringan yang membentuk sistem penjualan kredit dan sistem penerimaan kas dari piutang serta sistem pengendalian intern baik dalam sistem penjualan kredit dan sistem penerimaan kas dari piutang. Setelah itu dilakukan pengujian kepatuhan terhadap sistem pengendalian intern dengan menentukan *attribute*, *sampel*, tingkat keandalan, DUPL, memilih anggota sampel, pemeriksaan anggota sampel dan mengevaluasi hasil pemeriksaan.

Berdasarkan pengamatan dan evaluasi yang telah dilakukan, sistem penjualan kredit baik walaupun terjadi perangkapan jabatan yang dilakukan manajer puncak. Uji kepatuhan terhadap sistem pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit membuktikan bahwa sistem penjualan kredit efektif. Berdasarkan pengamatan dan evaluasi yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sistem penerimaan kas dari piutang baik. Uji kepatuhan terhadap sistem penerimaan kas dari piutang membuktikan bahwa sistem penerimaan kas dari piutang sudah efektif.

## **ABSTRACT**

# **THE EVALUATION SYSTEM AND INTERN CONTROL OF CREDIT SALE AND CASH INFLOW OF ACCOUNT RECEIVABLE A CASE STUDY AT PT. DJITOE INDONESIAN TOBACCO COY IN SURAKARTA**

**RENIE HERMAWATI  
SANATA DHARMA UNIVERSITY  
YOGYAKARTA  
2005**

The purposes of this study were (1) to evaluate the effectiveness of credit sale system applied by the PT. Djitoe ITC (2) to evaluate the effectiveness of intern control system in credit sale accounting system (3) to evaluate the effectiveness of cash inflow system of account receivable used by the company (4) to evaluate the effectiveness of intern control system of account receivable.

This was a case study. The data were collected through interview, questionnaire, observation, and documentation. Data analysis technique used in evaluating credit sale system and cash inflow system of account receivable was explaining the document and used recording, related organization units, the work net that formed the credit sale system and cash inflow system of account receivable and also intern system control both in credit sale system and cash inflow system at account receivable. After that, obedience testing to the intern control system was done by deciding the attribute, sample, top level, DUPL, choosing the sample's member, investigating sample's member and evaluating the result of the investigation.

Based on the observation and evaluation the study found out that, the credit sale system had been good there were server personal who held double managerial position. Obedience testing to the intern control system in credit sale system proved that credit sale system had been effective. The study concluded that cash inflow system of account receivable had been good. Obedience testing to the intern control system in cash inflow system at receivable proved that it had been already effective.