

ABSTRAK

**EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PADA
SISTEM PENJUALAN GULA SECARA KREDIT**

Studi Kasus Pada PT Madubaru Yogyakarta

Valentinus Bima Prayoga Jati

NIM : 072114035

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2011

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk menilai apakah sistem pengendalian intern penjualan gula secara kredit telah sesuai dengan teori sistem akuntansi dan (2) Untuk menilai apakah sistem pengendalian intern penjualan gula secara kredit pada PT. Madubaru telah diterapkan dengan efektif.

Penelitian ini dilakukan dengan studi kasus dengan objek penelitian adalah sistem akuntansi dan sistem pengendalian intern penjualan gula secara kredit pada PT. Madubaru. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, kuesioner, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam mengevaluasi sistem pengendalian intern pada sistem penjualan gula secara kredit adalah dengan mendeskripsikan sistem penjualan gula secara kredit, membandingkan sistem penjualan gula secara kredit di perusahaan dengan teori yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit, memberikan penilaian atas kekuatan atau kelemahan pengendalian intern sistem penjualan gula secara kredit PT. Madubaru, dan melakukan pengujian pengendalian dengan metode sampling atribut. Populasi yang digunakan yaitu faktur penjualan selama tahun produksi 2010. Resiko atas penilaian resiko pengendalian yang terlalu rendah ditetapkan sebesar 5%, *Tolerance Deviation Rate* (TDR) ditetapkan sebesar 5%, analisa pengendalian intern pada sistem penjualan dilakukan dengan membandingkan *Upper Deviation limit* (UDL) dengan *Tolerance Deviation Rate* (TDR).

Berdasarkan pengamatan dan evaluasi yang dilakukan menunjukkan bahwa tidak semua unsur-unsur dalam sistem penjualan kredit pada PT. Madubaru sesuai dengan teori. Pemeriksaan terhadap 50 sampel pendahuluan dan 60 sampel pemeriksaan tidak ditemukan adanya penyimpangan dan didapatkan TDR sebesar 5% serta UDL sebesar 4,9%, sehingga disimpulkan bahwa UDL kurang dari TDR dan pengendalian intern terhadap sistem penjualan gula secara kredit dapat dipertimbangkan sebagai pengendalian yang efektif dalam mencegah dan mendeteksi salah saji.

ABSTRACT

**AN EVALUATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM
OF SUGAR CREDIT SALES SYSTEM
a Case Study at PT Madubaru Yogyakarta**

Valentinus Bima Prayoga Jati

NIM: 072114035

Sanata Dharma University

Yogyakarta

2011

The purposes of this study were (1) to assess whether the internal control system of sugar credit sales was in accordance with the theory of accounting systems and (2) to assess whether the internal control system of sugar credit sales at PT. Madubaru had been effectively implemented.

This research was conducted as a case study with the objects of research were the accounting system and internal control systems of sugar credit sales at PT. Madubaru. The techniques of data collection were done by interviews, questionnaires, observation, and documentation. Data analysis technique used in evaluating the internal control system of sugar credit sales system was by describing the system of sugar credit sales, comparing the sugar credit sales in the company with the theory relating to the accounting system of credit sales, providing an assessment of strengths or weaknesses of internal control system of sugar credit sales at PT. Madubaru, and performing test of controls by the method of attribute sampling. The population used was the sales invoices for the year 2010. Risk assessment of control risk that was too low was set at 5%, Tolerance Deviation Rate (TDR) was set at 5%, the analysis of internal control in the sales system was done by comparing the Upper Deviation limit (UDL) and Tolerance Deviation Rate (TDR).

Based on observation and evaluation conducted, it showed that not all of the elements in the system of credit sales at PT. Madubaru was in accordance with the theory. An examination to 50 preliminary sample and 60 examination sample did not reveal any deviation and TDR was obtained as much as 5% and UDL was 4.9%, so it was concluded that the UDL was less than TDR and the internal control systems of sugar credit sales could be considered as an effective control in preventing and detecting misstatements.