

ABSTRAK
EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
Studi Kasus pada Dealer Yamaha Mulia Gamping

DUMASI MARPAUNG
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2007

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk menilai kebaikan sistem akuntansi penjualan intern dan (2) untuk menilai keefektifan sistem pengendalian intern dalam penjualan kredit yang diterapkan oleh Dealer Yamaha Mulia Gamping.

Penelitian ini dilakukan dengan studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, kuisisioner, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam mengevaluasi sistem akuntansi penjualan kredit adalah dengan mendiskripsikan dokumen dan catatan yang digunakan, unit organisasi yang terkait, dan jaringan yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit serta sistem pengendalian intern dalam penjualan kredit. Setelah itu, dilakukan pengujian kepatuhan terhadap sistem pengendalian intern dengan menggunakan *metode stop-or-go sampling* dengan menentukan *attribute* yaitu faktur penjualan yang telah diotorisasi serta kelengkapan dokumen pendukung dan kesesuaian informasi antara dokumen yang satu dengan yang lain. Berikutnya adalah menentukan populasi yaitu faktur penjualan kredit selama tahun 2006, menentukan DUPL 5%, menentukan tingkat keandalan 95%, memilih anggota sampel, dan mengevaluasi hasil pemeriksaan sampel.

Berdasarkan pengamatan dan evaluasi yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh **Dealer Yamaha Mulia Gamping** sudah baik. Berdasarkan hasil analisis melalui pengujian kepatuhan terhadap sistem pengendalian intern diperoleh AUPL=5% dimana DUPL=AUPL membuktikan bahwa sistem pengendalian intern dalam penjualan kredit sudah efektif.

ABSTRACT
AN EVALUATION OF CREDIT SALE ACCOUNTING SYSTEM
A case study at Dealer Yamaha Mulia Gamping

DUMASI MARPAUNG
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2007

The purposes of this study were (1) to evaluate the goodness of credit sale accounting system and (2) to evaluate the effectiveness of internal control system in credit sale applied by Dealer Yamaha Mulia Gamping.

This research was case study. The data collecting techniques performed were interview, observation, and documentation. The data analysis technique used in evaluating the credit sale accounting system was by explaining the document and recording used, related organization units, and the work net that composed the credit sale accounting system and also the internal control system in credit sale. After that, compliance testing towards the internal control system was done by determining the *attribute* namely the sales invoices that had been authorized and the completeness of supporting documents and information conformity among documents. The next was determining the population that was the sales invoices in 2006, DUPL, the reliability level, choosing the sample's member, and evaluating the result of the testing on sample.

Based on the observation and evaluation the study found out that the credit sale accounting system applied by Dealer Yamaha Mulia Gamping was already good. Based on the result of analysis through compliance test to the internal control system it was obtained AUPL = 5% where DUPL = AUPL, it proved that the internal control system in credit sale was already effective.