

ABSTRAK

EVALUASI PENJUALAN KREDIT DAN PENERIMAAN KAS DARI PIUTANG STUDI KASUS PADA PT YASA BUANA ASRI

**FRANCISCA DEWI SURYANINGTYAS
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2001**

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk menilai keefektifan sistem penjualan kredit yang dilakukan perusahaan, (2) untuk menilai keefektifan sistem pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan kredit, (3) untuk menilai keefektifan sistem penerimaan kas dari piutang yang digunakan perusahaan, (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 dokumen 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 efektif walaupun terjadi perangkapan jabatan yang dilakukan manajer pemasaran. 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 efektif. Uji kepatuhan terhadap sistem pengendalian intern dalam sistem penerimaan kas dari piutang membuktikan bahwa sistem penerimaan kas dari piutang sudah efektif.

ABSTRACT

**THE EVALUTION OF CREDIT SALE AND
CASH INFLOW FROM ACCOUNT RECEIVABLE
A CASE STUDY AT PT YASA BUANA ASRI**

**Francisca Dewi Suryaningtyas
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2001**

The purpose of this study were (1) to evaluate the effectiveness of credit sale system done by the company, (2) to evaluate the effectiveness of intern control system in credit sale accounting system, (3) to evaluate the effectiveness of cash inflow system from account receivable used by the company, (4) to evaluate the effectiveness of intern control system in cash inflow system from account receivable.

This was a case study. The data were collected through interview, distributing questionnaire, doing observation and documentation. Data analysis technique which was used in evaluating credit sale system and cash inflow system from account receivable was explaining the document and note used, related organization units, the net work that formed the credit sale system and cash inflow system from account receivable and also intern system control both in credit sale system and cash inflow system from 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 was effective although concurent duties done by the marketing manager happened. Obedience testing to the intern control system in credit sale system proved that credit sale system was effective. The study concluded that cash inflow system from account receivable was effective. Obedience testing to the the intern control system in cash inflow system from account receivable proved that cash inflow system from account receivable was already effective.