

ABSTRAK

SISTEM PEGENDALIAN INTERN TERHADAP PENERIMAAN KAS DARI PENJUALAN KREDIT Studi Kasus Pada Penerbit-Percepatan Kanisius Yogyakarta

Erik Wijayanti
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit yang diterapkan oleh Penerbit-Percepatan Kanisius sudah baik, dan menilai apakah pelaksanaan sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit yang diterapkan sudah efektif.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Obyek penelitian adalah sistem akuntansi penjualan kredit dan sistem pengendalian intern penjualan kredit pada Penerbit-Percepatan Kanisius, yang berlokasi di Jl. Cempaka No 09, Yogyakarta. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei sampai bulan Juli 2003.

Pengumpulan data dilaksanakan dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, kuesioner dan dokumentasi. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah bukti kas masuk berupa faktur pajak sederhana pada bulan Januari sampai Juni 2003 sebanyak 7.823 buah. Pengambilan sampel dilakukan dengan menentukan *reliability level* sebesar 95% dan *desired upper precision limit* sebesar 5%, sampel yang diambil sebanyak 60 buah. Pengujian sampel untuk menguji keefektifan sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit menggunakan metode *attribute sampling* dengan model *Stop-Or-Go Sampling*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit sudah baik. Hal ini ditunjukkan dengan hasil pengujian kepatuhan terhadap sampel tidak ditemukan adanya penyimpangan atau jumlah kesalahan sama dengan nol (0), sehingga AUPL=DUPL yaitu 5%. Dengan demikian sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit yang diterapkan oleh Penerbit-Percepatan Kanisius sudah dilaksanakan secara efektif.

ABSTRACT

INTERNAL CONTROL SYSTEM OF CASH ACCEPTANCE FROM CREDIT SALES A Case Study at “Kanisius” Publishing-Printing Offset Company Yogyakarta

**Erik Wijayanti
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004**

This research were aimed to know whether or not the internal control system from credit sales applied at “Kanisius” Publishing-Printing Offset Company, was correct and effective.

This research was a case study. The object of the research was the accounting system in the credit sales and internal control system in credit sales at “Kanisius” Publishing-Printing Offset Company, which was located at Cempaka Street 9 Yogyakarta. This study was carried out from May to July 2003.

The data collecting techniques used were interviews, observation, questionnaire and documentation. Population used in this study was all of the cash acceptance in the shape of tax form on January to June 2003 periods which were for about 7823. The sampling taken was started by determining the reliability level of 95% and desired upper precision limit 5%, which in turn resulting the minimum sample size should be taken, that was 60 sample size. The method used to justify the effectiveness of the internal control system in the credit sales was attribute sampling with Stop-Or-Go Sampling model.

The result showed that the internal control system in credit sales were good enough. The acceptance test of the sample found out which equal to 5%. Therefore, the internal control system in credit sales applied at “Kanisius” Publishing-Printing Offset Company had been performed effectively.