

ABSTRAK

EVALUASI STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN DALAM SISTEM PENJUALAN KREDIT BARANG JADI Studi Kasus pada PT Arta Boga Cemerlang Bandung

**Ani Ismaryati
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ketepatan sistem penjualan kredit yang diterapkan perusahaan dan untuk mengevaluasi keefektifan struktur pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit yang diterapkan perusahaan. Penelitian dilakukan di PT Arta Boga Cemerlang Bandung.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Teknik wawancara, observasi, dokumentasi dan kuesioner. Populasi dalam penelitian adalah faktor penjualan kredit yang disertai dokumen pendukungnya yaitu Surat Pesanan Langganan (SPL) dan Surat Jalan. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *Attribute Sampling* dengan model *stop-or-go sampling*. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisa data deskriptif kualitatif yaitu dengan cara mendiskripsikan hasil penelitian dan kemudian membandingkan dengan teori yang relevan, serta melakukan pengujian kepatuhan untuk menilai efektivitas struktur pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan yang membentuk sistem penjualan kredit dalam pelaksanaannya sudah tepat, sehingga membantu manajemen dalam menyajikan informasi yang dibutuhkan dan diperlukan oleh perusahaan. Dari pengujian kepatuhan terhadap faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya menunjukkan kesalahan sama dengan nol (0), dengan demikian diperoleh AUPL sebesar 5%. Karena AUPL = DUPL maka disimpulkan bahwa struktur pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit barang jadi di PT Arta Boga Cemerlang sudah efektif.

ABSTRACT

AN EVALUATION ON INTERNAL CONTROL STRUCTURE OF FINISHED PRODUCT IN CREDIT SELLING SYSTEM

A Case Study at “PT Arta Boga Cemerlang”, Bandung

**Ani Ismaryati
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004**

The purposes of this research were to know the accuracy of credit selling system that was applied by the company and to evaluate the effectiveness of the internal control structure in credit selling system that was applied by the company. The research was carried out in “PT Arta Boga Cemerlang”, Bandung.

The techniques of collecting data used were interviews, observation, documentation and questionnaire. The population in the research was the facture of credit selling with supporting document that was Customer Order Letter (SPL) and Mandate Letter. The sampling method that used was *Attribute Sampling* with the model of *stop or go sampling*. The technique to analyse the data was descriptive qualitative technique by describing the result of the research, comparing with the relevant theory, and conducting compliance test to judge the effectiveness of the structure of internal control in credit selling system.

The result showed that the network built the credit selling system in the application was already good, so that it helped the management in supplying the needed information for the company. From the compliance test of selling facture with supporting document showed the zero (0) mistake, so that it gained AUPL 5%. Since $AUPL = DUPL$, it could be concluded that the structure of internal control in credit selling system on finished product at “PT Arta Boga Cemerlang” was effective.