

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT DAN
PENGARUHNYA TERHADAP PENERIMAAN PIUTANG
PADA PT. PURI ASTRINATA, JAKARTA**

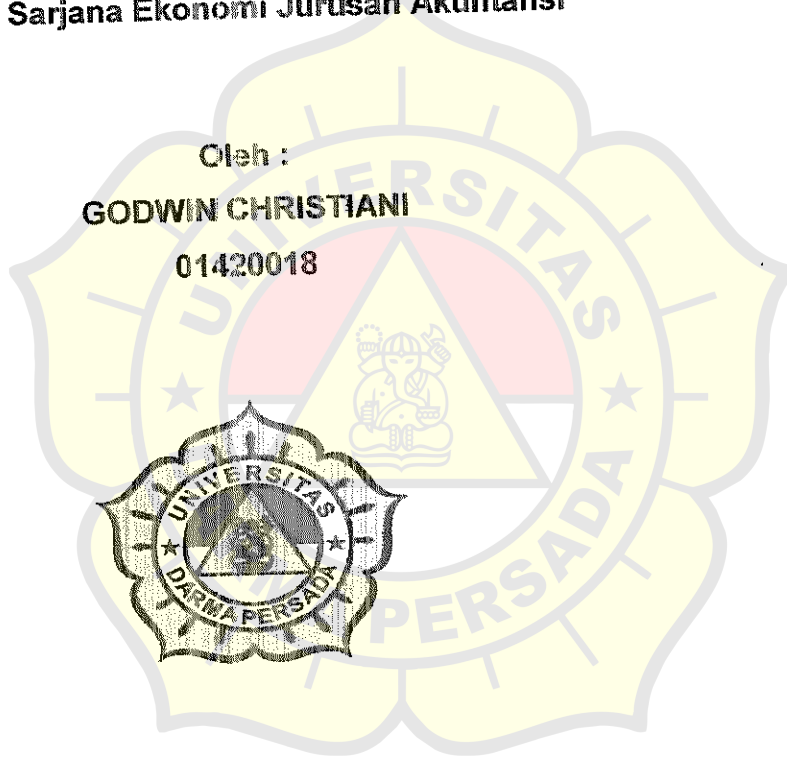
SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik Dan
Melengkapi Sebagian Syarat-Syarat Guna Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi**

Oleh :

GODWIN CHRISTIANI

01420018



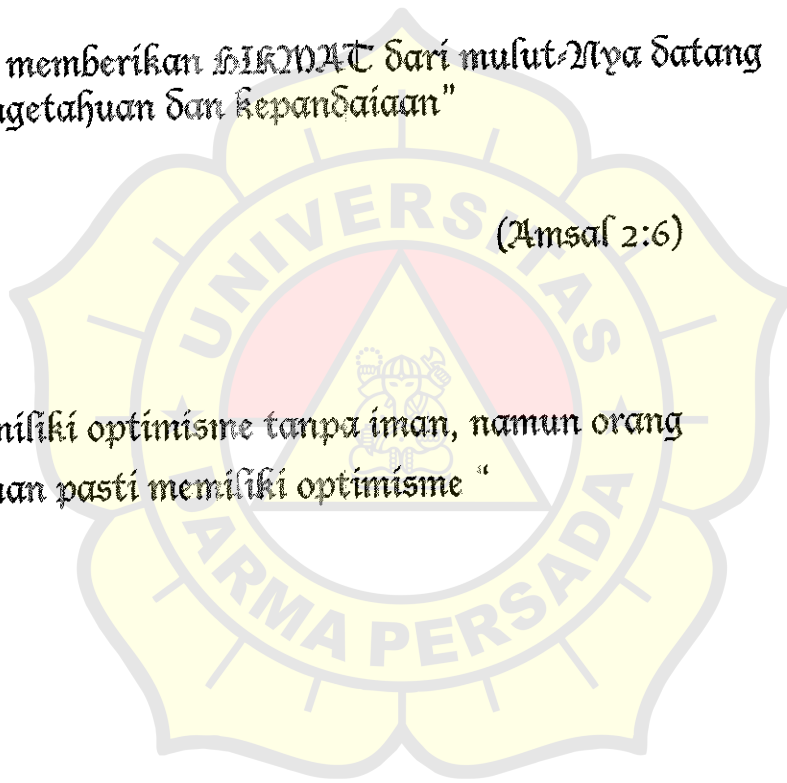
**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA**

2006

“ Karena Tuhan yang memberikan HIKMAT dari mulut-Nya datang
pengetahuan dan kepandaiaan ”

(Amsal 2:6)

“ Orang bisa memiliki optimisme tanpa iman, namun orang
beriman pasti memiliki optimisme “



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul :

**“Analisis Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Dan Pengaruhnya
Terhadap Penerimaan Piutang pada PT. Puri Astrinata, Jakarta”**

Oleh :

Nama : Godwin Christiani

Nim : 01420018

Telah disetujui untuk diujikan :

Jakarta, Agustus 2006

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi

Pembimbing Materi



(Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM)



(Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul :

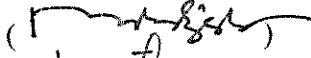

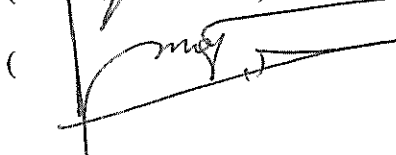
**“Analisis Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Dan Pengaruhnya
Terhadap Penerimaan Piutang pada PT. Puri Astrinata, Jakarta”**

Oleh :

Nama : Godwin Christiani

Nim : 01420018

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1. Drs. Boedi S Hartono, Ak. MM	KETUA	()
2. Drs. Haryanto, Ak. MM	ANGGOTA PENGUJI	()
3. M. Imam Nugroho, SE, Ak. MM	ANGGOTA PENGUJI	()

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : GODWIN CHRISTIANI

NIM : 01420018

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul "ANALISIS PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENERIMAAN PIUTANG PADA PT. PURI ASTRINATA, JAKARTA" dibawah bimbingan Drs. Boedi. Setyo. Hartono. Ak, MM, benar merupakan hasil sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian karya orang lain. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggungjawabkan. Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Penulis,



GODWIN CHRISTIANI

ABSTRAK

- (A) GODWIN CHRISTIANI (01420018)
- (B) ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENERIMAAN PIUTANG PADA PT. PURI ASTRINATA.
- (C) xi + 76 halaman, 6 tabel, 1 bagan, 17 lampiran 2006
- (D) **Kata kunci** : Pengendalian Intern, Penjualan Kredit, Penerimaan Piutang.
- (E) **Alasan dan Tujuan Penelitian** : Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian intern atas penjualan kredit dan pengaruhnya terhadap penerimaan piutang.
Metodologi Penelitian : Metode penelitian yang telah dicapai adalah deskriptif analisis, pengumpulan data sekunder diperoleh melalui riset langsung pada PT. Puri Astrinata di Jakarta dan analisa data yang dilakukan dengan menggunakan analisa pengendalian intern atas penjualan kredit, analisa penerimaan piutang dan analisa perputaran piutang.
Hasil Penelitian : Setelah dilakukan penelitian pada PT. Puri Astrinata dengan menggunakan analisa Tingkat Perputaran Piutang ; *Account Receivable Turn Over* 2002:7,17 kali, 2003:6,40 kali, 2004:6,16 kali, 2005:4,93 kali ; *Average Collection Period* 2002: 48 hari, 2003:69 hari, 2004:65 hari, 2005:77 hari.
Kesimpulan dan saran : Dari hasil Penelitian yang telah dilakukan membuktikan bahwa pelaksanaan pengendalian intern atas penjualan kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penerimaan piutang.
- (F) **Daftar Pustaka** : 8 (1999-2003)
- (G) **Pembimbing Materi** : Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yesus Kristus atas segala karunia dan hikmat-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Maksud dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Darma Persada.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kepada orang tua, papa dan mama terkasih, aku megucap syukur untuk setiap doa, dorongan baik secara moril dan materiil, serta setiap pengertian dan kesabarannya selama ini.
2. Bapak Drs. Boedi Seyto Hartono, Ak, MM selaku Ketua Jurusan Ekonomi Akuntansi Universitas Darma Persada dan selaku pembimbing materi serta pembimbing teknis yang telah banyak memberikan bantuan bimbingan, dorongan, dan semangat bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Sri Ari Wahyuningsih Dra, MM selaku Sekertaris Jurusan.
4. Seluruh Staff Pengajar dan Staff Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
5. Kepada Pimpinan, Karyawan dan Staff PT. Puri Astrinata, serta terima kasih secara khusus penulis sampaikan kepada Bapak P. Indra, selaku President Director di PT. Puri Astrinata, Bapak Drs. S. Silalahi, selaku General Manager

yang memberikan izin dan membantu dalam mengadakan penelitian ini, serta Bapak Anwar Trianto SE, selaku Accounting Manager yang telah membantu memberikan data-data serta penjelasan-penjelasan yang sangat membantu dan bermanfaat dalam penulisan ini.

6. Kakakku Angel, Goldia, dan adikku Nezia, Yosia. Untuk doa, dukungan, dan bantuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, terima kasih juga untuk setiap pengertian dan kesabarannya, ku dedikasikan semua ini hanya untuk kalian semua (God Bless U All).
7. My faithfull friend Rian dan Boink, teman seperjuanganku Lena dan May.
8. Rekan-rekan kampus angkatan 2001 dan 2002 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan masukan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga Tuhan menyertai dan memberkati nama-nama tersebut diatas. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat dijadikan sumbangsih penulis, bagi almamater tercinta, Universitas Darma Persada khususnya, dan diharapkan bermanfaat bagi para pembaca pada umumnya.

Jakarta, Agustus 2006

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR BAGAN	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Permasalahan	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.6 Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Pengendalian Intern	9
2.2 Pengertian Penjualan	16
2.3 Pengertian Penjualan Kredit	17
2.4 Prosedur Pengendalian Atas Penjualan Kredit	19
2.5 Pengertian Piutang	24
2.6 Pengaruh Pengendalian Intern Penjualan Kredit Terhadap Penerimaan Piutang	33

BAB III	TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1	Sejarah Berdirinya Perusahaan	36
3.2	Struktur Organisasi Perusahaan	37
3.3	Ruang Lingkup Perusahaan	41
BAB IV	PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	
4.1	Analisis Penjualan Non Kredit	45
4.2	Analisis Penjualan Kredit	46
4.3	Analisis Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit	52
4.4	Analisis Penerimaan Piutang	61
4.5	Analisis Perputaran Piutang	68
4.6	Pengaruh Pelaksanaan Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Terhadap Penerimaan Piutang Pada PT. Puri Astrinata	70
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan	74
5.2	Saran	75
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 2.1	Tabel Ikhtisar, Pengendalian, dan Pengujian Substantif Atas Pengendalian Penjualan Kredit 23
Tabel 4.1	Tabel Ikhtisar, Tujuan Pengendalian Substantif Atas Penjualan Kredit 62
Tabel 4.2	Tabel Realisasi Piutang Internasional Bulan April 2004 Sampai Dengan Maret 2005 66
Tabel 4.3	Tabel Realisasi Piutang Domestik Bulan April 2004 Sampai Dengan Maret 2005 67
Tabel 4.4	Tabel Account Receivable 68
Tabel 4.5	Tabel Average Collection Period 70
Tabel 4.6	Tabel Tingkat Perputaran Piutang 71

DAFTAR BAGAN

	Hal
Bagan 2.2 Bagan Perputaran Piutang	31



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Flow Chart Penjualan Tunai
- Lampiran 2 : Flow Chart Cash On Delivery
- Lampiran 3 : Flow Chart Penjualan Kredit
- Lampiran 4 : Flow Chart Retur Penjualan
- Lampiran 5 : Flow Chart Penagihan Piutang
- Lampiran 6 : Struktur Organisasi
- Lampiran 7 : Daftar Adging Piutang
- Lampiran 8 : Saldo Penerimaan Kas Periode April 2004 sampai Maret 2005
- Lampiran 9 : Invoice
- Lampiran 10 : Debit Note
- Lampiran 11 : Credit Note
- Lampiran 12 : Bukti Kas Masuk
- Lampiran 13 : List Of Outstanding
- Lampiran 14 : Blangko Tiket Pesawat Terbang
- Lampiran 15 : Travel Request
- Lampiran 16 : Surat Survei
- Lampiran 17 : Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan suatu negara yang unik karena berada diantara dua benua yaitu Benua Asia dan Benua Australia. Sebagai suatu negara kepulauan dengan berbagai macam suku dan kekayaan alam membuat Indonesia amatlah cocok untuk dijadikan area wisata.

Untuk pengembangan dan kemajuan pariwisata di Indonesia dibutuhkan campur tangan dari berbagai pihak. Selain pihak pemerintah, pihak biro perjalanan wisata seperti travel juga mempunyai peran yang sangat penting guna menunjang perkembangan pariwisata di Indonesia. Salah satu pihak biro perjalanan wisata yang ikut menunjang kegiatan pariwisata di Indonesia yaitu PT. Puri Astrinata. Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa PT. Puri Astrinata menawarkan paket-paket pariwisata dan kemudahan dalam hal pemesanan tiket pesawat udara, dan kapal laut, tetapi sebagai perusahaan yang bergerak dalam biro perjalanan wisata, PT. Puri Astrinata juga dituntut bukan hanya sekedar memenuhi kebutuhan masyarakat akan sarana transportasi dan hal memberikan kepuasan pelayanan, tetapi juga dituntut lebih kreatif dan inovatif untuk mengembangkan potensi-potensi yang dapat dijadikan suatu keunggulan dari pesaing-pesaingnya. Dan salah satu upayanya yaitu menerapkan suatu kebijakan yang tepat dan terpadu dari semua fungsi yang ada

dalam perusahaan yakni, kebijakan penjualan secara kredit. Kebijakan penjualan kredit yang dilaksanakan perusahaan yaitu dimana perusahaan menyerahkan jasa lebih dahulu kepada pembeli dan pembayaran dilakukan saat jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Dapat dimaklumi bahwa dalam melaksanakan kebijakan penjualan kredit mengandung pengaruh negatif dan bukanlah hal yang mudah untuk dilakukan mengingat besarnya biaya investasi yang tertanam dalam piutang.

Sebagai perusahaan yang tidak diragukan eksistensinya PT. Puri Astrinata menerapkan suatu prinsip pengelolaan dan pengendalian yang efektif, efisien, serta produktif terhadap semua bagian dalam perusahaan, untuk mencegah timbulnya penyimpangan yang bersifat negatif, yang dapat mengakibatkan terganggunya kegiatan perusahaan. Dan pengendalian tersebut adalah pengendalian atas penjualan kredit. Pelaksanaan pengendalian atas penjualan kredit pada PT. Puri Astrinata lebih berfokus pada prosedur otorisasi yang layak sejak terjadinya penjualan kredit yang menimbulkan terjadinya piutang hingga pada saat penagihan piutang. Bagi perusahaan dengan dilaksanakannya otorisasi yang layak memungkinkan terhindar dari piutang yang tidak tepat pembayarannya maupun piutang yang tidak tertagih. Dengan dampak tersebut berarti membawa manfaat bagi PT. Puri Astrinata yaitu piutang dapat tertagih dengan lancar sehingga mampu meningkatkan penerimaan piutang dan kegiatan operasional perusahaan juga dapat berjalan dengan baik.

Oleh karena itu prosedur pengendalian intern seperti otorisasi yang layak atas terjadinya penjualan kredit sangat menentukan besarnya penerimaan piutang pada PT. Puri Astrinata.

Berdasarkan pokok pemikiran tersebut, maka penulis mencoba mengangkat permasalahan tersebut di atas secara lebih rinci dengan judul :

“ ANALISIS PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENERIMAAN PIUTANG PADA PT. PURI ASTRINATA, JAKARTA “

1.2 Permasalahan

1. Identifikasi Masalah

Bertitik tolak dari latar belakang masalah tersebut diatas, maka penulis merumuskan identifikasi masalah yang dapat dirangkum sebagai berikut :

- a. Bagaimana pengendalian intern atas penerapan prosedur penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Puri Astrinata ?
- b. Bagaimana pengaruh pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit telah berfungsi secara efektif terhadap penerimaan piutang pada PT. Puri Astrinata?

2. Pembatasan Masalah

Sejalan dengan latar belakang dan perumusan masalah yang telah disebutkan, serta mengingat luasnya keterkaitan yang mungkin tercakup pada pokok

permasalahan yang akan dibahas maka penulis membatasi permasalahan pada proses pengendalian intern yang terjadi akibat penjualan kredit tiket dalam jumlah banyak pada pelanggan yang memenuhi syarat kredit.

3. Perumusan Masalah

Sesuai dengan judul yang telah dikemukakan pada latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Apakah prosedur penerimaan penjualan kredit terjadi sejalan dengan proses pengendalian intern atas penjualan kredit yang dilaksanakan oleh PT. Puri Astrinata ?
- b. Apakah proses pengendalian intern atas penjualan kredit dapat menghindari penerimaan piutang yang tidak tertagih di PT. Puri Astrinata ?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang dihadapi maka tujuan penelitian ini dinyatakan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui proses pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit perusahaan.
2. Untuk mengetahui berfungsinya proses pengendalian intern atas penjualan kredit secara efektif terhadap peningkatan penerimaan piutang perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian penjualan kredit dan pengaruhnya terhadap penerimaan piutang adalah sebagai berikut :

1. Penulis, untuk menambah wawasan, baik secara teoritis maupun prakteknya dan mengembangkan apa yang telah dipelajari selama ini dalam perkuliahan mengenai penjualan kredit.
2. Perusahaan, sebagai masukan yang dapat menjadi sumber dan bahan pertimbangan bagi pengambilan keputusan mengenai masalah dan kebijakan manajemen piutang di masa mendatang.
3. Pihak lain, yang diharapkan dapat menjadi bahan bacaan dan informasi yang baik.

1.5 Metodologi Penelitian

1. Sumber Data

Didalam mencari data - data yang diperlukan sebagai bahan pelengkap yang nantinya akan dapat membantu peneliti dalam menganalisa permasalahan yang ada, penulis menggunakan sumber data sebagai berikut :

a. Data Primer

Yaitu data yang diambil dengan cara melakukan tanya jawab atau wawancara dengan pihak yang berwenang memberikan keterangan tentang masalah yang diteliti.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang digunakan dengan cara mempelajari laporan-laporan tertulis dan catatan-catatan historis yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

2. Tehnik Pengumpulan Data Dan Pengolahan Data

Dalam mengumpulkan data penulis menggunakan dua metode, yaitu:

a. Penelitian Lapangan (*Field Research*).

Metode deskriptif penelitian lapangan merupakan syarat mutlak yang harus dilakukan. Penelitian lapangan dimaksudkan untuk mendapatkan data primer dengan cara melakukan penelitian secara langsung ke lapangan, dalam arti penulis menghimpun data melalui observasi, dan wawancara secara langsung

b. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*).

Penelitian kepustakaan dimaksudkan untuk mendapatkan data sekunder dengan cara membaca dan mempelajari berbagai literatur yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

3. Analisis Data

Apabila data sudah dikumpulkan dan diolah kemudian dibuat analisis- analisis agar kemudian bisa ditarik kesimpulan yang sangat berguna untuk proses pengambilan keputusan. Dalam hal ini ada 2 macam metode analisis yang dapat dipergunakan yaitu :

a. Metode Deskriptif Kualitatif

Dimana perumusan atas data-data yang berhasil diperoleh adalah bersifat penjelasan sehingga dapat diuji kebenarannya.

b. Metode Deskriptif Kuantitatif

Adalah proses pengolahan data yang bersifat perhitungan, yang pada prakteknya juga harus memperhatikan berapa jumlah variabel analisis yang digunakan dalam penelitian.

I.6 Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh gambaran singkat tentang materi penulisan pada skripsi ini secara umum, maka penulis membagi penyusunan menjadi lima bab. Berikut ini akan diuraikan secara singkat garis besar pembahasan serta perinciannya.

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis mencoba menguraikan latar belakang mengapa penulis memilih untuk mengangkat permasalahan mengenai pelaksanaan pengendalian penjualan kredit pengaruhnya terhadap penerimaan piutang. Pendahuluan ini juga merupakan gambaran ringkas dari seluruh isi skripsi secara keseluruhan yang meliputi Permasalahan, Tujuan Penelitian, Metodologi Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi uraian tentang teori-teori yang melandasi pengertian mengenai pengendalian intern, penjualan non kredit, penjualan kredit, penerimaan piutang, dan hubungan antara pelaksanaan penjualan kredit terhadap penerimaan piutang.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisikan uraian mengenai gambaran umum tentang perusahaan yang meliputi sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan ruang lingkup perusahaan

BAB IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini dibahas mengenai tentang pentingnya pengendalian terhadap data-data PT. Puri Astrinata. Fokus analisa adalah pada pelaksanaan pengendalian penjualan non kredit, analisa pengendalian penjualan kredit, analisa penerimaan piutang serta interpretasi dari hasil penelitian tersebut.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan yang berasal dari uraian dalam bab - bab yang sebelumnya, dan saran yang dianggap perlu serta berguna untuk kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang.