

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL PADA  
PROSEDUR PENJUALAN KREDIT  
( Studi Kasus pada *Service Point* Wilayah Tangerang PT. Jasatama Polamedia )**

**Abstrak**

Skripsi ini membahas mengenai Evaluasi Pengendalian Internal Pada Prosedur Penjualan Kredit pada *Service Point* Wilayah Tangerang PT. Jasatama Polamedia. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi dan gambaran mengenai prosedur penjualan kredit, mengevaluasi sejauh mana pengendalian internal yang ada sudah memadai, mengidentifikasi permasalahan yang terjadi yang berhubungan dengan penjualan kredit, serta memberikan usulan perbaikan yang diperlukan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode *explanatory* dengan pendekatan *case study*. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data meliputi studi literatur dan penelitian lapangan. Melalui studi literatur diperoleh data sekunder baik teoritis maupun dokumentasi perusahaan dengan cara mengumpulkan, membaca, dan mempelajari data-data serta informasi yang bersifat teoritis, sedangkan dalam penelitian lapangan penulis meninjau perusahaan secara langsung sebagai objek penelitian antara lain dengan melakukan observasi, wawancara.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal yang terdapat di dalam perusahaan sudah cukup memadai, tetapi masih terdapat kondisi-kondisi yang tidak mendukung tercapainya tujuan pengendalian intern, yaitu proses seleksi penerimaan karyawan baru yang kurang baik dan ketat pada bagian penjualan (administrasi) sehingga perusahaan mendapatkan karyawan yang kurang berkualitas dan mengharuskan perusahaan untuk melakukan pergantian karyawan, perusahaan tidak melakukan penaksiran risiko ketika perusahaan melakukan perluasan jaringan operasional sehingga menimbulkan risiko ketika seluruh *Service Point* melakukan setoran secara bersama-sama, bagian Administrasi Inkaso salah melakukan penginputan setoran tersebut. Kedua kondisi ini dapat mengurangi efektivitas dan efisiensi kegiatan operasional perusahaan. Perusahaan juga tidak membuat kebijakan terhadap piutang tak tertagih yang akan mengakibatkan kurangnya keandalan dalam pelaporan keuangan. Selain itu, terdapat piutang pelanggan yang fisik kwitansinya tidak ada / hilang.

Dari hasil evaluasi, dapat disarankan perusahaan seharusnya melakukan seleksi yang lebih ketat lagi ketika penerimaan karyawan baru sehingga mendapatkan karyawan yang berkualitas, perusahaan juga harus membuat penjadwalan waktu setoran, dan membuat akun penyisihan piutang tak tertagih, serta kwitansi sebaiknya dibuat rangkap tiga agar dapat dijadikan bukti untuk melakukan pencocokan jumlah setoran yang diberikan oleh penagih ke *Customer Service* dan melakukan pengawasan yang lebih ketat terhadap jalannya proses penagihan sampai setoran tersebut diserahkan.

Kata kunci : Evaluasi, Pengendalian Internal, Penjualan Kredit.