

ABSTRAK

Penjualan memberikan kontribusi langsung kepada tingkat laba perusahaan, sehingga pengendalian internal atas sistem penjualan sangat dibutuhkan. Oleh karena itu, penulis melakukan penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui sampai sejauh mana pengendalian internal yang diterapkan lembaga untuk dapat menjamin tercapainya efisiensi dan efektivitas kerja fungsi penjualan, khususnya penjualan kredit, penagihan piutang dan penerimaan kas.

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian yang bersifat deksriptif kualitatif, yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan kejadian yang ada. Lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Selain itu, tidak memberikan perlakuan, manipulasi atau perubahan pada variable-variable yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya. Satu-satunya perlakuan yang diberikan hanyalah penelitian itu sendiri, yang dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi yang kemudian dianalisis untuk membuat rangkuman tentang inti yang ada.

Hasil penelitian ini menunjukkan kelebihan dan kelemahan pengendalian internal atas sistem penjualan yang ada pada lembaga, kelebihan yang dimaksud diantaranya pemisahan tugas dan wewenang secara tegas, serta karyawan ditempatkan sesuai dengan keahliannya. Namun masih ada beberapa prosedur yang masih lemah, khususnya pada proses pemesanan dan kelonggaran terhadap pemberian kredit beserta penagihan piutangnya yang mengakibatkan bagian terkait terkendala atau kesulitan dalam menjalankan tugas.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa peranan pengendalian internal atas sistem penjualan sudah berjalan cukup baik dari periode sebelumnya, hal ini dapat dibuktikan bahwa sistem yang berlaku saat ini lebih terstruktur dan ketat. Sehingga peluang untuk terjadinya kecurangan atau penyelewengan wewenang sangat kecil. Namun didalam sistem tersebut masih belum terdapat prosedur dan kebijakan khususnya dalam hal pemesanan serta penagihan piutang secara tertulis yang telah disetujui oleh kedua belah pihak, yaitu antara lembaga dengan cabang/KPA. Oleh karena itu, penulis menyarankan untuk meng*upgrade* prosedur pemesanan barang yang dilampirkan dengan *purchasing Order (PO)* tertulis melalui *e-mail* agar lebih memudahkan satu sama lain. Kemudian penulis juga menyarankan agar membentuk kebijakan penagihan piutang yang telah disetujui oleh kedua belah pihak secara tertulis, agar tidak mudah di nego dilain waktu, bila perlu memberikan *punishment* kepada cabang/KPA yang susah untuk ditertibkan. Lalu tidak lupa memberikan *reward* berupa potongan penjualan kepada cabang/KPA yang dapat melakukan pembayaran dengan lancar.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Sistem Penjualan, Piutang, Penerimaan Kas