

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana peranan pengendalian piutang dalam pelaksanaan prosedur penjualan kredit pada PT Success Furniture Cabang Sidoarjo. Dengan begitu, dengan adanya hasil dari penganalisaan atas pengendalian piutang ini dapat membantu manajemen perusahaan untuk meningkatkan kualitas pengendalian yang lebih baik mengingat dalam realisasinya, perusahaan hanya memiliki satu pengambil keputusan oleh *branch manager* langsung.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada khususnya pada PT. Success Furniture cabang Sidoarjo. Dalam menganalisa peranan pengendalian piutang, penulis lebih memfokuskan penganalisaan pengendalian atas piutang dengan menggunakan metode *purposive sampling* pada PT. Success Furniture dengan data piutang yang diambil dari periode 2012-2015.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peranan pengendalian atas pengelolaan piutang cukup baik. Terbukti dari nilai piutang yang setiap periodenya tidak terjadi *over value receivable*. Namun pengendalian atas operasional keorganisasiannya kurang, dapat dilihat dari masih adanya pen-double-an tugas oleh satu orang.

Kata kunci : Pengendalian *Intern*, Piutang, Pengendalian Piutang, Penjualan, Penjualan Kredit, Prosedur Penjualan Kredit.

ABSTRACT

This research aims to analyze how to the role of accounts receivable control procedures in the implementation of credit sales at PT. Success Furniture Branch Sidoarjo. Thus, with the results of the analysis on accounts receivable control can help the company management to improve the quality control to be better. Cause in its realization, the company has only one decision by a branch manager directly.

This research was conducted using qualitative descriptive approach, the study aimed to describe the phenomena that exist, especially at PT. Success Furniture Branch Sidoarjo. In analyzing the role of accounts receivable control, the authors focus more on analyzing the control over accounts receivable by using purposive sampling method at PT. Success Furniture with receivables of data taken from the period 2012-2015.

The results showed that the role of control over the management of accounts receivable is good enough. Evident from the value of receivables in each period does not occur over the receivable value. However, the organization has less control over the operations, it can be still their dual task in one department or division

Keyword : Internal Control, Accounts Receivable, Accounts Receivable Control, Sales, Sales Credit, Credit Sales Procedure.