

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu aspek paling penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Penjualan yang kurang baik secara langsung akan merugikan perusahaan. Untuk itulah diperlukan sistem pengendalian intern penjualan agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya kecurangan di perusahaan CV. Harapan Kimia Indonesia. Tujuan penelitian ini untuk melakukan evaluasi sistem pengendalian internal pada penjualan kredit di CV. Harapan Kimia Indonesia. Metode penelitian yang di gunakan adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data adalah dengan teknik observasi, wawancara, dokumentasi dan studi kepustakaan. Pentingnya penelitian ini dilakukan untuk melindungi aktiva perusahaan dari pencurian dan kecurangan. Hasil yang diperoleh bahwa evaluasi pengendalian internal pada penjualan kredit di CV. Harapan Kimia Indonesia sudah berjalan secara efektif dan sesuai dengan standar Mulyadi, 2017: 130 yang terdiri dari struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat dan karyawan yang bertanggung jawab sedangkan di bagian fungsi penjualan dan fungsi kredit masih perlu masih perlu mendapatkan perhatian khusus.

Kata Kunci: Penjualan kredit, sistem pengendalian intern

ABSTRACT

Sales is one of the most important aspects for a company in its effort to make a profit. Poor sales will directly harm the company. For this reason, a sales internal control system is needed in order to reduce the possibility of fraud in CV. Harapan Kimia Indonesia. The purpose of this study is to evaluate the internal control system on credit sales at CV. Harapan Kimia Indonesia. The research method used is a qualitative method. Data collection techniques are observation, interview, documentation and literature study. The importance of this research is to protect company assets from theft and fraud. The results obtained are that the evaluation of internal control on credit sales at CV. Harapan Kimia Indonesia has been running effectively and in accordance with the standards of Mulyadi, 2017: 130 which consists of an Organizational Structure, an authorization system and recording procedures, healthy practices and responsible employees, while the sales and credit functions still need attention. special.

Keywords: Credit sales, internal control system

