

ABSTRAK

Dalam era globalisasi ini, persaingan bisnis menjadi sangat tajam baik di pasar domestik maupun pasar internasional ataupun global. Hal ini membuat para pengusaha untuk membuat inovatif guna merebut peluang di pasar. Tidak hanya para pelaku UKM yang membuat inovatif baru, tetapi para pengusaha yang sudah lama terjun juga melebarkan bisnisnya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pengendalian internal piutang dan proses penagihan sudah dilakukan oleh manajemen sesuai dengan prosedur. Pada usaha dagang baik perorangan ataupun perusahaan dalam menentukan terbitnya piutang baru harus benar – benar memperhitungkannya secara mendetail agar mengoptimalkan laba. Metode yang digunakan untuk menganalisis terbitnya faktur penjualan kredit adalah berpacu dengan prosedur penjualan kredit. Berdasarkan dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa sistem pengendalian internal piutang di PT SUPRALITA MANDIRI yang diterapkan perusahaan kurang efektif, sehingga untuk menunjang efektivitas faktur penjualan tergolong lama dengan adanya dokumen yang terlalu banyak rangkap. Namun untuk segi penagihan sudah bagus sehingga tidak mempengaruhi efektivitas faktur penjualan.

Kata kunci : pengendalian intern, penjualan kredit, piutang