

ABSTRAK

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS AKUNTANSI PENJUALAN MOTOR SECARA KREDIT PADA PT. PACIFIC MOTOR 4

Oleh

Nabilah Azzahra
203209090

Pada PT Pacific Motor 4 mempunyai masalah dalam penjualan kredit sehingga penelitian ini bertujuan untuk mengecek ketelitian dan efisiensi dalam penjualan kredit PT Pacific Motor 4. Metode penelitian menggunakan data kualitatif deskriptif, sumber data dalam penelitian adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan PT Pacific Motor 4 telah menerapkan pengendalian internal terhadap penjualan kredit menggunakan metode COSO sudah cukup efektif pada proses penjualan kredit. Dimana sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan sudah sesuai dengan komponen-komponen COSO. Namun terdapat beberapa poin yang perlu diperhatikan, (1) Perusahaan perlu memperhatikan risiko terhadap kecurangan, hal ini dapat dilakukan dengan melakukan evaluasi secara rutin terhadap kegiatan penjualan kredit, dan menerapkan kebijakan yang jelas terkait pelaporan keuangan; (2) perusahaan perlu memberikan pelatihan dan pengarahan kepada karyawan lama dan baru terkait prosedur dan kebijakan penjualan kredit; (3) Pengarsipan file atau berkas terkait dengan penjualan tunai dan kredit harus dilakukan secara baik dan rapi sehingga dapat memudahkan proses pencarian informasi yang diperlukan. Dengan demikian, hal ini akan membantu perusahaan mencegah terjadinya kecurangan, mengoptimalkan keuntungan, dan menjaga kepercayaan dari para pelanggan dan pihak terkait lainnya.

Kata Kunci : *Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Piutang.*

ABSTRACT

INTERNAL CONTROL ANALYSIS OF CREDIT MOTORCYCLE SALES ACCOUNTING AT PT. PACIFIC MOTOR 4

By

Nabilah Azzahra
203209090

PT. Pacific Motor 4 has encountered issues in credit sales, which led to the purpose of this research to examine the accuracy and efficiency of credit sales at PT. Pacific Motor 4. The research method employed qualitative descriptive data, with data sources consisting of observations, interviews, and documentation. The results of the conducted research show that PT. Pacific Motor 4 has implemented internal controls on credit sales using the COSO method, which proved to be quite effective in the credit sales process. The accounting information system applied by the company aligns with COSO components. However, there are several points that need to be considered: (1) The company needs to be attentive to the risk of fraud, which can be accomplished through regular evaluations of credit sales activities and the implementation of clear financial reporting policies. (2) The company should provide training and guidance to both new and existing employees regarding credit sales procedures and policies. (3) Proper and organized archiving of files related to cash and credit sales should be carried out to facilitate the retrieval of necessary information. By doing so, the company can prevent fraudulent activities, optimize profits, and maintain the trust of customers and other stakeholders.

Keywords: *Internal Control, Credit Sales, Accounts Receivable.*