

Pengendalian internal pada siklus penjualan dalam rangka meminimalisir risiko-risiko penjualan (studi kasus pada PT XYZ) = Internal control in sales cycle in order to minimize sales risks (case study at PT XYZ)

Fitriyeni Oktavia, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20476276&lokasi=lokal>

Abstrak

Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan dan menjadi tujuan penting bagi proses operasional perusahaan, sebagai salah satu strategi penjualan, sales on credit menjadi pilihan untuk meningkatkan permintaan barang yang dijual namun, hal tersebut berdampak negative terhadap bisnis perusahaan jika tidak dikelola dengan baik. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses penjualan dan system pengendalian internal pada siklus penjualan PT XYZ. Kegiatan usaha utama perusahaan adalah penjualan Koran. Aset terbesar perusahaan terdapat pada piutang sebesar 50 dari jumlah asset perusahaan per tanggal 31 Desember 2016. Perusahaan memiliki tingkat piutang tertagih yang rendah dengan jumlah piutang yang telah jatuh tempo lebih dari 10 tahun. Masalah lain yang dihadapi perusahaan adalah rugi usaha, return penjualan yang tinggi. Berangkat dari semua permasalahan tersebut, penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis deskriptif dengan menganalisis penjualan dan komponen pengendalian internal. Data dikumpulkan dengan menanyakan personil kunci, observasi dan melakukan dokumen walktrough. Hasil dari penelitian ini adalah saran untuk perbaikan pengendalian internal dan juga memberikan desain analisis risiko dengan menggunakan perhitungan risiko agar perusahaan dapat mengambil tindakan tegas untuk risiko dampak yang besar tersebut.

.....Sales is a major source of corporate earnings and become an important goal for the company 39 s operational processes. As one of sales strategy, Sales on credit become an option to increase demand for goods sold. However, it has negative impact on the company 39 s business if it is not properly managed. This study aims to analyze the sales business process and internal control system in the sales cycle of PT XYZ. The main business activity of company is selling and has the largest assets on the receivables for 50 from company rsquo s total assets as of 31 December 2016. The company has low rate of collectible receivable with long outstanding receivable for more than 10 years. Other problems faced by the company is operating loss, high sales return. Departs from all that issues, this research is conducted by using qualitative approach and descriptive analysis by analyzing the sales and components of internal control. Data is collected by inquiries the key personnel, observation and perform walktrough documents. The result of this research is the suggestions for improvement of internal control and also provides a risk analysis design using risk calculations to enable the firm to take decisive action for those big impact risks.