



RINGKASAN

ARIF DWYAWAN, “PENGENDALIAN INTERN PIUTANG PADA PT. MITRA JAYA BAHARI MEDAN”

(Di bawah bimbingan Drs. ZAINAL ABIDIN, selaku Pembimbing I dan Dra. Hj. ROSMAINI, Ak, selaku Pembimbing II).

Sebagian besar tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba, mempertahankan keseimbangan perusahaan. Untuk mendukung pencapaian tujuan tersebut diperlukan modal, tenaga ahli dan usaha. Proses pencapaian tujuan dimaksudkan harus melalui serangkaian kegiatan operasional yang bersifat ekonomis, efisien dan efektif.

Dalam hal ini perusahaan ingin mengevaluasi prosedur dan pengendalian piutang pada PT. Mitra Jaya Bahari Medan, karena piutang dagang merupakan bagian yang cukup material dari aktiva lancar perusahaan. Dengan perkembangan perusahaan ini, banyak menghadapi persaingan dalam pemasaran. Untuk itu pimpinan dalam menghadapi tujuan perusahaan berdaya upaya merebut pasar melalui berbagai kebijaksanaan. Salah satu kebijaksanaan yang ditempuh ialah dengan menambah penjualan kredit dan akhirnya jumlah piutang dagang akan semakin besar, oleh karena itu perusahaan harus memerlukan prosedur dan pengendalian piutang yang baik dan cermat.

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang dilakukan, ditemukan masalah sebagai berikut : Perusahaan sering mengalami kekurangan kas sehingga menyulitkan dalam pengelolaan modal kerja dan operasi perusahaan terhambat.

Berdasarkan dari analisis dan evaluasi yang telah diberikan atas hasil penelitian pada perusahaan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan menggolongkan piutang atas tiga yaitu piutang dagang, piutang jasa EMKL dan piutang lain-lain. Penggolongan piutang ini telah sesuai dengan teori yang ada.
2. Pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim, yaitu berdasarkan bukti-bukti atau dokumen-dokumen asli perusahaan. Pencatatan transaksi di buku jurnal ke buku besar dan dilanjutkan ke buku pembantu piutang.
3. Sistem pengendalian intern piutang yang diterapkan perusahaan adalah melalui kebijakan penjualan, kebijakan pengumpulan piutang, kebijakan personalia dan pengendalian intern piutang yang dilaksanakan semaksimal mungkin.

Adapun saran yang diberikan penulis adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan sebaiknya lebih menyempurnakan prosedur penjualan kredit dalam pengendalian intern piutang yang lebih baik. Sebaiknya bagian yang mempunyai wewenang untuk memberikan persetujuan penjualan kredit dipisahkan dengan bagian pemasaran.

2. Perusahaan dapat menggunakan jasa internal auditor dalam melakukan pengendalian terhadap pelaksanaan-pelaksanaan kegiatan dalam perusahaan, yaitu mengawasi apakah kegiatan-kegiatan tersebut telah dijalankan sesuai dengan prosedur dan kebijaksanaan yang telah ditetapkan, khususnya melakukan pengendalian terhadap prosedur piutang.
3. Untuk mempercepat arus kas masuk dari piutang, maka perusahaan sebaiknya menambah petugas penagihan dan merencanakan jadwal penagihan sebaik-baiknya mengingat daerah yang cukup luas dan jumlah langganan yang cukup banyak.

