

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP SISTEM
PENJUALAN KREDIT PADA PT. PERTAMINA (PERSERO)
MARKETING OPERATIONAL (MOR) II PALEMBANG**



Skripsi Oleh:

Evi Nur Anisah (01031281320040)

Akuntansi

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih

Gelar Sarjana Ekonomi

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS EKONOMI

2018

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF

EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING OPERATIONAL (MOR) II PALEMBANG

Disusun oleh:

Nama : Evi Nur Anisah
NIM : 01031281320040
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian/Konsentrasi : Akuntansi Keuangan Menengah I

Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif.

Tanggal Persetujuan

Dosen Pembimbing

Ketua



Tanggal 7 Agustus 2018

Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak
NIP. 196707011992032003

Anggota



Tanggal 7 Agustus 2018

Aryanto, S.E., M.TI., Ak
NIP.197408142001121003

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING OPERATIONAL (MOR) II PALEMBANG

Disusun Oleh:

Nama : Evi Nur Anisah
NIM : 01031281320040
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian/Konsentrasi : Akuntansi Keuangan Menengah I

Telah diuji dalam ujian komprehensif pada tanggal 19 September 2018 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif
Palembang, 19 September 2018

Ketua



Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak

NIP. 196707011992032003

Anggota



Aryanto, S.E., M.TI., Ak

NIP. 197408142001121003

Anggota

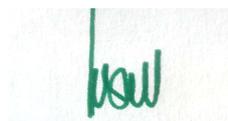


Hj. Rela Sari, S.E., M.Si.

NIP.197206062000032001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi



Arista Hakiki, S.E., M.Acc., Ak

NIP. 197303171997031003

SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Evi Nur Anisah

NIM : 01031281320040

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Bidang Kajian Konsentrasi : Akuntansi Keuangan Menengah 1

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul:

Evaluasi Pengendalian Internal Terhadap Sistem Penjualan Kredit Pada PT.

Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II Palembang.

Pembimbing:

Ketua : Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak.

Anggota : Aryanto, S.E., M.TI., Ak.

Tanggal Ujian : 19 September 2018

Adalah benar hasil karya saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak saya sebutkan sumbernya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila pernyataan saya ini tidak benar dikemudian hari, saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaaan.

Palembang, 30 September 2018

Pembuat Pernyataan,



Evi Nur Anisah

01031281320040

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

- QS. Al-Insyirah 94: 5-6

“Orang yang punya cita-cita akan memperoleh apa yang dicita-citakan walau tak seluruhnya.”

- As Syu’Ba

“Waktu ibarat pedang, jika engkau tidak menebasnya maka ialah yang akan menebasmu. Dan jiwamu jika tidak kau sibukkan di dalam kebenaran maka ia akan menyibukkanmu dalam kebatilan”

- Imam Syafi’i

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

- ❖ **Orangtuaku**
- ❖ **Keluargaku**
- ❖ **Seluruh pihak yang telah membantu**
- ❖ **Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, saya dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini yang berjudul “Evaluasi Pengendalian Internal Terhadap Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II Palembang.” Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat Sarjana Ekonomi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Selama penelitian dan penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. Ir. H. Anis Saggaff, MSCE** selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
2. Bapak **Prof. Dr. Taufiq, S.E., M.Si.**, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. Bapak **Arista Hakiki, S.E., M.Acc., Ak., CA** selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
4. Ibu **Umi Kalsum, S.E., M.Si., Ak.**, sebagai Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

5. Ibu **Hj. Rina Tjandrakirana DP, S.E., M.M., Ak.**, selaku pengelola akademik Jurusan Akuntansi Kampus Palembang.
6. Ibu **Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak.** selaku Dosen Pembimbing Skripsi I yang telah membimbing serta memberikan saran, waktu, dan bimbingannya kepada saya dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak **Aryanto, S.E., M.TI., Ak.** selaku Dosen Pembimbing Skripsi II yang telah memberikan saran, waktu, dan bimbingannya kepada saya dalam penyusunan skripsi ini.
8. Ibu **Drs. Inten Meutia, S.E., M.Acc., Ak.** sebagai Dosen Pembimbing Akademik juga yang telah banyak memberikan saran selama masa perkuliahan.
9. Kepada pihak dan staf PT. Pertamina MOR II Palembang yang telah mengizinkan saya untuk melakukan penelitian dan bersedia meluangkan waktunya.
10. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang telah membekali saya dengan berbagai ilmu selama mengikuti perkuliahan
11. Staf Tata Usaha dan Perpustakaan Universitas Sriwijaya atas segala bantuan selama saya menempuh perkuliahan.
12. Mama & Papa tercinta serta seluruh keluargaku, terimakasih untuk cinta, kasih sayang, doa, perhatian, dan dukungan yang telah kalian berikan selama ini.
13. Adikku tersayang, Vina yang selalu memberikan perhatian dan semangat kepadaku.

14. Untuk sahabat-sahabatku Jenny Sa'adah dan Riski Eka Hartati yang telah menemaniku dalam suka dan duka dari awal perkuliahan sampai saat ini serta memberikan dukungan, do'a dan saling menyemangati satu sama lain.
15. Untuk teman-teman terdekatku Tiara, Resti, Mirna, Siti, Arin, Indah, Emilda, Utiya, Tiwik, Nabilla yang telah menemaniku selama ini dan terima kasih atas kebersamaan dan kepedulian kalian selama ini.
16. Teman-teman Akuntansi 2013, terima kasih atas kebersamaan dan waktunya selama ini.
17. Semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi ini yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu, saya mengucapkan terima kasih atas bantuan dan dukungan yang telah diberikan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini terdapat banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Oleh karena itu, penulis membutuhkan kritik dan saran sebagai masukan bagi penulis untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi bagi semua pihak yang membutuhkan.

Palembang, 30 September 2018



Evi Nur Anisah

01031281320040.

ABSTRAK

Evaluasi Pengendalian Intern Terhadap Sistem Penjualan Kredit pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II Palembang

**Oleh:
Evi Nur Anisah**

Penjualan kredit memerlukan perhatian dan penanganan yang serius agar resiko yang akan ditimbulkan dapat dihindari, termasuk dalam hal pengendalian internal perusahaannya sendiri. PT. Pertamina (Persero) merupakan salah satu perusahaan yang sebagian besar aktivitas bisnis dan penjualannya dilakukan secara kredit. Agar dapat mendukung pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, perusahaan membutuhkan suatu sistem yang dapat digunakan perusahaan untuk pemrosesan dan pengelolaan data penjualan agar dapat berjalan dengan baik yaitu dengan sistem penjualan kredit dan pengendalian intern sebagai pengawasan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas sistem penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Pertamina MOR II Palembang dalam transaksi penjualan kreditnya terutama dalam pengendalian internal perusahaan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa evaluasi pengendalian intern terhadap sistem penjualan kredit pada PT. Pertamina MOR II Palembang telah berjalan efektif, karena telah sesuai dengan prosedur-prosedur yang diterapkan.

Kata kunci: penjualan kredit, sistem penjualan kredit, pengendalian intern.

Ketua,



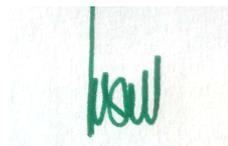
Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak
NIP. 196707011992032003

Anggota,



Aryanto, S.E., M.TI., Ak
NIP. 197408142001121003

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Arista Hakiki, S.E., M.Acc., Ak
NIP. 197303171997031003

ABSTRACT

THE EVALUATION OF INTERNAL CONTROL ON CREDIT SALES SYSTEM AT PT. PERTAMINA (PERSERO) MARKETING OPERATIONAL (MOR) II PALEMBANG

By:
Evi Nur Anisah

Credit sales require attention and serious handling so that the risks will be brought about can be avoided, including in terms of internal control of the company itself. PT. Pertamina (Persero) is one of the companies that most of the business activities and sale made in credit. In order to support the growth and development of the company, the company needs a system that can be used the company for processing and managing sales data so that it can run well with credit and sales system internal control as an oversight. This research aims to know the effectiveness of the system of credit sales that are applied on a PT. Pertamina MOR II Palembang in the transaction of its credit sales especially in the internal control of the company. Research methods used in this research is qualitative, descriptive methods. The results showed that the evaluation of the internal control of credit sales at PT. Pertamina MOR II Kilkenny has been running effectively, having been in accordance with the procedures being applied.

Keywords: credit sales, credit sales system, internal control.

Ketua,



Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak
NIP. 196707011992032003

Anggota,



Aryanto, S.E., M.TI., Ak
NIP. 197408142001121003

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Arista Hakiki, S.E., M.Acc., Ak
NIP. 197303171997031003

SURAT PERNYATAAN

Kami Dosen Pembimbing skripsi menyatakan bahwa abstraksi skripsi dari mahasiswa:

Nama : Evi Nur Anisah

NIM : 01031281320040

Jurusan : Akuntansi

Judul : Evaluasi Pengendalian Internal Terhadap Sistem Penjualan Kredit
Pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II
Palembang.

Telah kami periksa cara penulisan, grammar, maupun susunan tenses-nya dan kami setujui untuk ditempatkan pada lembar abstrak.

Palembang, 19 September 2018

Ketua,



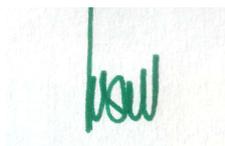
Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak
NIP. 196707011992032003

Anggota,



Aryanto, S.E., M.TI., Ak
NIP. 197408142001121003

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi



Arista Hakiki, S.E., M.Acc., Ak
NIP. 197303171997031003

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Evi Nur Anisah.
Tempat, Tanggal Lahir : Palembang, 16 April 1995.
Agama : Islam.
Alamat Rumah : Jl.Jaya No. 920 RT: 17 RW: 06 Palembang,
30265.
Nomor Telepon : 082182424028.
Email : evi_sunnies95@yahoo.com.

Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal

2000 - 2001 : TK Xaverius 8 Palembang
2001 - 2007 : SD Xaverius 7 Palembang
2007 - 2010 : SMP Xaverius Maria Palembang
2010 - 2013 : SMA Xaverius 3 Palembang
2013 - 2018 : Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas
Sriwijaya

Pendidikan Non-formal

2011 - 2012 : Kursus Bahasa Inggris Central.
2015 - 2016 : Kursus Akuntansi Prospek.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
SURAT PERNYATAAN.....	xi
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	7
1.5. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1. Landasan Teori.....	10
2.1.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	10
2.1.2. Tujuan Sistem Pengendalian Internal.....	11

2.1.3. Unsur-Unsur Pengendalian Intern.....	11
2.2. Sistem Penjualan Kredit.....	14
2.2.1. Definisi Sistem.....	14
2.2.2. Definisi Sistem Akuntansi.....	14
2.2.3. Tujuan Sistem Akuntansi.....	15
2.2.4. Unsur-Unsur Sistem Akuntansi.....	17
2.2.5. Definisi Penjualan Kredit.....	18
2.2.6. Definisi Sistem Penjualan Kredit.....	19
2.2.7. Prosedur Penjualan Kredit.....	19
2.2.8. Fungsi-Fungsi yang Terkait.....	24
2.2.9. Kebijakan Pemberian Kredit kepada Pelanggan.....	26
2.3. Penelitian Terdahulu.....	28
2.4. Kerangka Pemikiran.....	31
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1. Ruang Lingkup Penelitian.....	33
3.2. Objek Penelitian.....	33
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	33
3.4. Sumber Data.....	35
3.5. Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1. Hasil Penelitian.....	37
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	37
4.1.2. Visi, Misi, dan Tata Nilai Perusahaan.....	39
4.1.3. Tugas Pokok Pertamina MOR II Palembang.....	41
4.1.4. Struktur Organisasi.....	45

4.1.5. Pembagian Tugas dan Wewenang.....	47
4.1.6. Prosedur Penjualan Kredit PT. Pertamina (Persero) MOR II Palembang.....	54
4.1.7. Sistem Penjualan Kredit PT. Pertamina.....	56
4.2. Pembahasan.....	63
4.2.1. Evaluasi Pengendalian Intern Terhadap Sistem Penjualan Kredit Pada PT.Pertamina MOR II P.....	63
4.2.2. Kelebihan dan Kelemahan.....	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	69
5.1. Kesimpulan.....	69
5.2. Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN.....	74

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Suatu perusahaan agar dapat berkembang dan bertahan dalam jangka waktu yang lama diperlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus berusaha mengembangkan aktivitasnya. Pengelolaan yang baik dalam hal ini meliputi bidang keuangan, sumber daya manusia, produksi dan pemasaran. Pada umumnya, suatu perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal, maka perusahaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting. Setiap perusahaan dalam memasarkan suatu produk yang telah dihasilkannya berusaha untuk menguasai pasar yang seluas-luasnya, agar mampu mencapai pasar yang potensial. Dalam menghadapi persaingan tersebut, suatu perusahaan dituntut untuk mampu meningkatkan nilai perusahaan serta mampu mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif & efisien agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Penjualan merupakan salah satu elemen penting dalam pusat kehidupan suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba. Namun, penjualan yang semakin merosot dan tidak memenuhi harapan dapat membuat perusahaan menderita kerugian yang apabila terjadi berkepanjangan menyebabkan perusahaan tidak mampu melanjutkan usahanya. Untuk mendapatkan laba yang diharapkan, maka perusahaan memerlukan volume penjualan yang terus meningkat agar

semakin besar laba yang akan didapatkan. Oleh sebab itu, berbagai cara pun ditempuh manajemen perusahaan untuk dapat meningkatkan volume penjualan.

Menyadari ketatnya persaingan antar perusahaan, maka peningkatan volume penjualan dan laba menjadi perhatian khusus perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan perlu menetapkan strategi dalam penjualan untuk mempertahankan pangsa pasarnya, salah satunya yaitu dengan memberikan penjualan kredit. Melalui adanya penjualan kredit diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dan memperoleh keuntungan yang lebih besar daripada hanya menjual secara tunai. Selain itu, penjualan kredit membantu perusahaan untuk mampu mempertahankan pelanggan yang ada maupun untuk mendapatkan pelanggan yang baru.

Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam melaksanakan sistem penjualan kredit yang baik untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli.

Penjualan kredit yang dilakukan perusahaan tersebut tidak hanya memberikan dampak positif terhadap peningkatan volume penjualan dan laba usaha saja, tetapi juga mempunyai konsekuensi terhadap resiko usaha (Warren,2014).

PT. Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II Palembang merupakan bagian dari PT. Pertamina (Persero) yang bertugas melakukan pemasaran dan penjualan. PT. Pertamina (Persero) juga merupakan salah satu perusahaan yang sebagian besar aktivitas bisnis dan penjualannya dilakukan secara kredit. Bisnis pemasaran mencakup aktivitas pendistribusian produk-produk hasil minyak dan petrokimia yang diproduksi oleh kilang minyak Pertamina maupun luar negeri. Setidaknya, saat ini ada 10 depot pasokan BBM dan Non BBM yang berlangganan dengan PT. Pertamina, yaitu Depot Kertapati, Pnajang, Baturaja, Jambi, Lahat, Lubuk Linggau, Tanjung Pandan, dll. Sedangkan, perusahaan yang berkaitan dengan piutang PT. Pertamina (Persero) ini seperti PT. Timah (Persero) Tbk, PT. Bukit Asam (Persero) Tbk, PT Pupuk Sriwidjaja (Pusri), PT. Hexindo Gemilang Jaya, dan Customer Retail Lainnya.

Perusahaan melakukan kegiatan penjualan berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kebijakan kredit yang diterapkan diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal dan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal tersebut disebabkan oleh tingginya tingkat resiko penjualan secara kredit yang mengharuskan perusahaan untuk menjalankan segala prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki karena berkaitan dengan karakteristik produk yang dijual, yaitu terkait dengan kualitas produk yang memberikan garansi sesuai dengan batas waktu yang telah ditetapkan, sehingga biasanya konsumen akan mendapatkan retur pembelian saat produk yang digunakan tidak sesuai dengan kinerja yang diharapkan.

Berdasarkan data penjualan kredit (customer) pelanggan PT. Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II Palembang selama 4 tahun terakhir yakni periode 2013-2016 total penjualan kredit PT Pertamina yang paling tinggi terjadi di tahun 2014 yaitu tercatat sebesar Rp2.099.405.594.959 mengalami peningkatan sebesar 56,39% dibandingkan tahun 2013 yang tercatat sebesar Rp1.343.721.738.000 atau mengalami penurunan sebesar 27,58% dibandingkan pada tahun 2015 yaitu Rp1.855.552.435.071. Sedangkan, untuk total piutang berdasarkan customer (pelanggan) pada tahun 2013 total piutangnya tercatat sebesar Rp36.253.630.595. Pada tahun 2016, total piutang sebesar Rp5.921.729.014 jika dibandingkan total piutang dari tahun 2013 dan tahun 2016 jumlah piutangnya menurun sebesar 83,67% atau sebanyak Rp30.331.901.581.

Faktanya, dalam praktek pelaksanaan transaksi sistem penjualan kredit ini masalah yang kerap terjadi adalah penyimpangan dan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan seperti adanya dokumen yang tidak diotorisasi (diberi wewenang) oleh fungsi yang terkait, keterlambatan pelanggan dalam membayar kewajibannya dan kesalahan penghitungan contohnya seperti kesalahan pencatatan diskon kepada *customer* (pelanggan) yang dikonfirmasi terlebih dahulu sebelum *invoice* dikirimkan yaitu dari total penjualan sebesar Rp51.916.000 perusahaan menetapkan settingan sebesar Rp 8300. Kesalahan yang terjadi dari fungsi bagian penjualan hanya mencatat sebesar Rp 19.331.840 yang seharusnya dicatat sebesar Rp20.210.560 dari diskon yang diberikan. Hal ini membuat fungsi bagian keuangan (kredit) harus merangkap tugas untuk memperbaiki kesalahan sebelumnya yang dilakukan oleh fungsi bagian penjualan dengan mengoreksi

lagi diskon yang harus diberikan ke pelanggan. Di samping itu, kurangnya tenaga kerja ahli yang diperlukan dalam upaya penyelesaian atas penjualan produk secara kredit merupakan masalah tersendiri yang memerlukan perhatian yang cukup serius, karena bagian yang mengurus kredit (keuangan) di PT. Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II Palembang ini hanya tiga orang yang bertugas untuk menangani masalah kredit di perusahaan tersebut yang berkaitan dengan masalah hutang piutang, sedangkan jumlah *customer* (pelanggan) di perusahaan tersebut mencapai kurang lebih 1500 pelanggan. Hal ini akan berdampak bagi perusahaan yaitu keterlambatan dalam pelunasan piutang dan arus kas perusahaan pun akan menurun sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan. Penjualan kredit memerlukan perhatian dan penanganan yang serius agar resiko yang akan ditimbulkan dapat dihindari, termasuk dalam hal pengendalian internal perusahaannya sendiri.

Agar dapat mendukung pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, perusahaan membutuhkan suatu sistem yang dapat digunakan perusahaan untuk pemrosesan dan pengelolaan data penjualan agar dapat berjalan dengan baik yaitu dengan sistem dan pengendalian intern sebagai pengawasan. Menurut Diana dan Setiawati (2013) sebuah sistem informasi yang tidak memasukkan unsur pengendalian internal yang besar kemungkinan sistem informasi tersebut tidak ada gunanya. Salah satu tujuan pengendalian internal adalah menghasilkan informasi keuangan yang andal dan dapat dipercaya. Jika sebuah sistem informasi tidak memiliki pengendalian, maka akan banyak ancaman-ancaman yang dapat merugikan perusahaan. Manajemen memerlukan pengendalian internal yang baik

terhadap aktivitas penjualan tersebut agar pelaksanaannya berjalan sesuai dengan tujuan yang diinginkan perusahaan.

Maka, untuk mengetahui apakah sistem penjualan kredit tersebut telah berjalan efektif atau tidaknya, pihak internal perusahaan perlu melakukan evaluasi secara periodik atas sistem penjualan kredit yang diterapkan perusahaan tersebut terutama dalam pengendalian intern perusahaan itu sendiri.

Dari uraian latar belakang masalah di atas, maka skripsi ini berjudul “Evaluasi Pengendalian Internal Terhadap Sistem Penjualan Kredit pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operational (MOR) II Palembang”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan kredit yang diterapkan PT. Pertamina (Persero) MOR II Palembang?
2. Apakah kelebihan dan kelemahan sistem penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Pertamina (Persero) MOR II Palembang?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai oleh penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menjelaskan apakah PT. Pertamina telah menerapkan sistem penjualan kredit yang efektif dalam transaksi penjualan kreditnya terutama dalam pengendalian internal perusahaan.
2. Untuk mengevaluasi sistem penjualan kredit pada PT. Pertamina (Persero) MOR II Palembang.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang positif yakni sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan akan menambah pengetahuan dan wawasan penulis secara langsung dari objek yang akan diteliti dengan mengimplementasikan teori-teori yang diperoleh dan dipelajari selama ini ke dalam praktek kerja yang sesungguhnya.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan bahan informasi tambahan, masukan oleh perusahaan untuk memperbaiki sistem akuntansi penjualan yang ada dan memberikan rekomendasi perbaikan terhadap pengendalian internal yang diterapkan.

3. Bagi akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi tambahan dan bahan bacaan serta rujukan yang bermanfaat bagi akademisi khususnya mahasiswa yang ingin membahas dan mengangkat topik yang serupa.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab, yakni sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab pendahuluan ini akan diuraikan dari latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori-teori yang merupakan dasar pembahasan dan penulisan penelitian ini yang meliputi landasan teori, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, objek penelitian, sumber data, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan membahas tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, pembagian tugas dan tanggung jawab perusahaan, visi, misi, dan tata nilai perusahaan, evaluasi prosedur penjualan kredit, evaluasi atas pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit, kelebihan dan kelemahan dari penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Pertamina MOR II Palembang.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan atas pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya dan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan saat ini dan di masa yang akan datang serta pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai sistem akuntansi penjualan kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 2012. *Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi Kelima. Yogyakarta.
- Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi: Perancangan, Proses, dan Penerapan*. Andy: Yogyakarta.
- Habibie, Nabila. 2013. “Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT Adira Finance Cabang Manado”. *Jurnal EMBA*. Vol.1 No. 3 Juni 2013, Hal. 494-502.
- Hall, James A. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Istira, Endra Ermawati, Ali Rasyidi dan Mahsina. “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV. Isotech Mandiri”. *Jurnal Akuntansi UBHARA*.
- Jogianto, HM. 2013. *Analisis & Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: PT. Andi.
- Jusup, Al Haryono. 2012. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Edisi Tujuh. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Rawung, Feidy Revando. 2016. “Analisis Efektifitas Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT. Surya Wenang Indah Manado”. *Jurnal EMBA*. Vol. 16 No. 16.

Sary, Maya, Ali Rasyidi dan Juliani Pujowati. “Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit Serta Penagihan Koperasi Serba Usaha Mekar Sari PT Garuda Food Putra-Putri Jaya Gresik”. Jurnal Akuntansi.

Warren D. Carl, dkk. 2014. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Soemarso, S.R. 2012. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat.

Sumarauw, Meiline Fitriani. 2013. “Evaluasi Sistem dan Prosedur Akuntansi atas Pembayaran Klaim Asuransi Kesehatan Pada PT. Askes (Persero)”. Jurnal EMBA. Vol.1 No.3 Juni 2013, Hal.331-338.