

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT TANAH KAVLING PADA CV. BUMI PUTERA ANWAR MANDIRI JOMBANG

ABSTRAK

Oleh:

SEPTIAN PRATAMA PUTRA

Dosen Pembimbing:

DR. DWI ERMAYANTI, SE MM

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian internal penjualan kredit tanah kavling. Penelitian ini termasuk penelitian kualitatif yaitu teknik analisis yang berupa menganalisis atau mendiskripsikan, yang menjadi fokus peneliti yaitu menganalisis pengendalian internal yang berkaitan dengan penjualan kredit.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa lingkungan pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan atas penjualan kredit sudah cukup memadai, hal ini terlihat dari lingkup lingkungan pengendalian yang meliputi, filosofi dan gaya operasional manajemen, struktur organisasi, dan kebijakan telah disusun dan diterapkan dengan baik oleh perusahaan. Penilaian risiko yang dilakukan oleh perusahaan terutama yang melakukan adalah Pemasaran dan Pengembangan sudah cukup memadai, hal ini terlihat dari bagaimana Pemasaran dan Pengembangan mengidentifikasi dengan baik ancaman-ancaman yang datang dari kompetitor. Prosedur pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan sudah cukup memadai dalam hal personel yang kompeten, dalam hal rotasi kerja masih kurang memadai, karena dengan liburnya staf keuangan kinerja perusahaan terhambat, dalam hal cuti wajib ini prosedur pengendaliannya masih kurang memadai. Informasi dan komunikasi yang dilakukan oleh perusahaan sudah cukup memadai, hal ini terlihat dari koneksi yang dibuat oleh perusahaan melalui grup media sosial. Pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan sudah cukup memadai, dengan terjun langsung ke lapangan maka akan membuat para konsumen yang melakukan pembelian kredit akan meningkatkan tingkat kedisiplinannya dalam mengangsur kredit yang ditetapkan.

Kata Kunci: Penjualan kredit dan pengendalian internal

**ANALYSIS OF INTERNAL CONTROL OF SALES IN KAVLING LAND
CV. BUMI PUTERA ANWAR MANDIRI JOMBANG**

ABSTRACT

By:

SEPTIAN PRATAMA PUTRA

Supervisor:

DR. DWI ERMAYANTI, SE MM

This study aims to determine the internal control of selling land loans. This study includes qualitative research, namely analysis techniques in the form of analyzing or describing, which is the focus of researchers to analyze internal controls relating to credit sales.

The results showed that the control environment carried out by the company for credit sales was sufficient, this can be seen from the scope of the control environment which includes, the philosophy and operational style of management, organizational structure, and policies have been prepared and implemented well by the company. Risk assessment conducted by companies, especially those that do is Marketing and Development is quite adequate, this can be seen from how Marketing and Development identifies well the threats that come from competitors. The control procedures carried out by the company are sufficient in terms of competent personnel, in terms of job rotation is still inadequate, because with the financial staff off the company performance is hampered, in the case of compulsory leave this control procedure is still inadequate. Information and communication carried out by the company is sufficient, this can be seen from the connections made by the company through social media groups. Supervision carried out by the company is quite adequate, by going directly into the field it will make consumers who make credit purchases will increase the level of discipline in repaying the specified credit.

Keywords: Credit sales and internal control

