

## ABSTRAK

### **GRACE CELLA VALENCHIA BR KELIAT, Akuntansi Perpajakan, Analisis dan Desain Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Alamjaya Wirasentosa**

Pada era persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan di industri makanan, termasuk PT Alamjaya Wirasentosa, menghadapi tantangan untuk mempertahankan profitabilitas dan mencegah kecurangan dalam penjualan kredit. Salah satu permasalahan utama adalah kelemahan dalam pengendalian internal, seperti sistem otorisasi kredit yang belum optimal, potensi kecurangan oleh tenaga penjual, dan pencatatan akuntansi yang tidak terintegrasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelemahan dalam siklus penjualan kredit dan merancang pengendalian internal yang lebih efektif. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik wawancara dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan perlunya perbaikan melalui rotasi tenaga penjual, sistem otorisasi kredit yang lebih ketat dan terkomputerisasi, serta integrasi sistem pencatatan akuntansi. Implementasi rekomendasi ini diharapkan dapat meminimalkan risiko kecurangan dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa perbaikan perlu dilakukan, antara lain penerapan sistem otorisasi kredit yang lebih terstruktur dan berbasis teknologi, rotasi tenaga penjual secara berkala untuk mengurangi potensi kecurangan, serta pengintegrasian sistem pencatatan akuntansi dengan jaringan perusahaan. Implementasi rekomendasi ini diharapkan tidak hanya mampu meminimalkan risiko kecurangan, tetapi juga meningkatkan akurasi data, mempercepat proses bisnis, dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik di tingkat manajerial. Dengan pengendalian internal yang lebih kuat, PT Alamjaya Wirasentosa diharapkan dapat meningkatkan daya saing di industri makanan dan mencapai tujuan bisnisnya secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** *Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Efisiensi Operasional*

## ABSTRACT

### **GRACE CELLA VALENCHIA BR KELIAT, Tax Accounting, Analysis and Design of Internal Control of Credit Sales at PT. Alamjaya Wirasantosa**

In an era of increasingly fierce business competition, companies in the food industry, including PT Alamjaya Wirasantosa, face challenges to maintain profitability and prevent fraud in credit sales. One of the main problems is weaknesses in internal control, such as a suboptimal credit authorization system, potential fraud by salespeople, and unintegrated accounting records. This study aims to analyze weaknesses in the credit sales cycle and design more effective internal controls. The research method used is a qualitative approach with interview techniques and document analysis. The results of the study show the need for improvement through the rotation of salespeople, a stricter and computerized credit authorization system, and the integration of accounting recording systems. The implementation of this recommendation is expected to minimize the risk of fraud and improve the company's operational efficiency. The results of the study show that several improvements need to be made, including the implementation of a more structured and technology-based credit authorization system, periodic rotation of salespeople to reduce the potential for fraud, and the integration of the accounting record system with the company's network. The implementation of these recommendations is expected to not only minimize the risk of fraud, but also improve data accuracy, accelerate business processes, and support better decision-making at the managerial level. With stronger internal control, PT Alamjaya Wirasantosa is expected to increase competitiveness in the food industry and achieve its business goals in a sustainable manner.

**Keywords:** *Internal Control, Credit Sales, Operational Efficiency*