

ABSTRACT

The competition is a phenomenon that affects the existence of a company. Competition is so tight in this era of globalization era also contributed to the information and internal controls into something that is very important that the relevant entity is not only alive but also be successful. Information needed for decision making. As for his own internal controls are measures that can be done to ensure the information is reliable. Sales is one of the most important activity for the company. The company's survival depends on how big the company's sales. Because of these sales the company gets revenues. The system of adequate internal controls in relation to control activities must be implemented comprehensively and continuously monitored the activities of the company, especially in this case related to sales activity. Target control of sales activities implemented with the aim to support the production of reliable information. Object of research is on the internal control system in supporting the reliability of the information that applies to sales CV.ARMICO. While the analysis method used is descriptive analytical method. The results illustrate that the internal control system applied in sufficient CV.ARMICO and role in supporting the reliability of information on the company's sales. But on the other hand, there are still some shortcomings and weaknesses of internal control systems have been implemented by the company.

Key words: Globalization, information, internal control systems, sales.

ABSTRAK

Persaingan merupakan suatu fenomena yang mempengaruhi keberadaan suatu perusahaan. Persaingan yang begitu ketat di jaman era globalisasi ini pun turut mengakibatkan informasi dan pengendalian internal menjadi sesuatu yang sangat penting agar entitas yang terkait tidak hanya dapat hidup tapi juga dapat meraih kesuksesan. Informasi diperlukan untuk pengambilan keputusan. Sedangkan pengendalian internal sendiri merupakan upaya-upaya yang dapat dilakukan untuk memastikan informasi tersebut dapat diandalkan. Penjualan adalah salah satu aktivitas terpenting bagi perusahaan. Kelangsungan hidup perusahaan sangat bergantung pada seberapa besar penjualan perusahaan tersebut. Karena dari penjualan tersebut perusahaan mendapatkan pendapatan. Sistem pengendalian internal yang memadai sehubungan dengan aktivitas pengendalian harus diterapkan secara menyeluruh dan dimonitoring secara berkelanjutan pada aktivitas-aktivitas di perusahaan, khususnya dalam hal ini terkait dengan aktivitas penjualan. Sasaran pengendalian dalam aktivitas penjualan diterapkan dengan tujuan untuk mendukung dihasilkannya informasi yang andal. Objek penelitian yang dilakukan adalah mengenai sistem pengendalian internal dalam mendukung keandalan informasi penjualan yang diterapkan pada CV.ARMICO. Sedangkan metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif analitis. Hasil penelitian menggambarkan bahwa sistem pengendalian internal yang diterapkan di CV.ARMICO sudah cukup memadai dan berperan dalam mendukung keandalan informasi penjualan pada perusahaan tersebut. Namun disisi lain, masih terdapat beberapa kekurangan dan kelemahan dari sistem pengendalian internal yang selama ini telah diterapkan oleh perusahaan.

Kata-kata kunci: Globalisasi, informasi, sistem pengendalian internal, penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GRAFIK.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	8
2.1 Pengertian Sistem.....	8
2.2 Sistem Pengendalian Internal.....	9
2.2.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal.....	9

2.2.2 Alasan Mengapa Sistem Pengendalian Internal Diperlukan.....	13
2.2.3 Tujuan Sistem Pengendalian Internal.....	14
2.2.4 Unsur Sistem Pengendalian Internal.....	16
2.2.5 Keterbatasan Sistem Pengendalian Internal.....	21
2.3 Sistem Akuntansi.....	23
2.3.1 Pengertian Sistem Akuntansi.....	24
2.3.2 Unsur-unsur Sistem Akuntansi.....	25
2.3.3 Tujuan Sistem Akuntansi.....	27
2.4 Sistem Informasi Akuntansi.....	27
2.5 Unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	30
2.6 Sistem Akuntansi Penjualan.....	32
2.7 Penjualan.....	37
2.7.1 Tujuan Penjualan.....	38
2.7.2 Klasifikasi Penjualan.....	38
2.7.3 Organisasi Fungsi Penjualan.....	40
2.7.4 Prosedur Penjualan.....	41
2.7.5 Dokumen yang Digunakan.....	45
2.8 Informasi dan Komunikasi.....	46
2.9 Rerangka Pemikiran dan Hipotesis.....	48
BAB III OBJEK PENELITIAN DAN METODE PENELITIAN.....	52
3.1 Objek Penelitian.....	52
3.2 Sejarah Singkat Perusahaan.....	52
3.3 Metode Penelitian.....	55

3.3.1	Operasionalisasi Variabel.....	55
3.3.2	Penetapan Indikator Variabel.....	56
3.3.3	Sumber Data.....	59
3.3.4	Populasi dan Sampel.....	60
3.3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	60
3.3.6	Teknik Analisis Data.....	62
3.3.7	Teknik Pengolahan Data.....	63
3.3.8	Pengujian Validitas dan Reliabilitas.....	65
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		67
4.1	Hasil Penelitian.....	67
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	67
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	69
4.1.3	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	70
4.1.4	Aktivitas Usaha Perusahaan.....	80
4.1.5	Sistem Informasi Akuntansi CV.ARMICO.....	82
4.1.5.1	Sumber Daya Manusia dan Modal.....	83
4.1.5.2	Formulir dan Dokumen.....	84
4.1.5.3	Prosedur Penjualan CV.ARMICO.....	86
4.1.5.4	Prosedur Pencatatan dan Pelaporan.....	90
4.2	Pembahasan.....	92
4.2.1	Sistem Pengendalian Internal CV.ARMICO.....	92
4.2.1.1	Pemisahan Fungsi.....	92
4.2.1.2	Otorisasi.....	94

4.2.1.3 Praktik yang Sehat.....	95
4.2.1.4 Karyawan yang Bermutu Sesuai Tanggung Jawab.....	96
4.2.2 Peranan Sistem Pengendalian Internal Dalam Mendukung Keandalan Informasi Penjualan.....	97
4.2.3 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	98
4.2.3.1 Uji Validitas.....	98
4.2.3.2 Uji Reliabilitas.....	99
4.2.3.2.1 Reliabilitas Variabel Independen.....	99
4.2.3.2.2 Reliabilitas Variabel Dependen.....	99
4.2.4 Analisa Regresi.....	99
4.2.5 Pengujian Hipotesis.....	101
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan.....	103
5.2 Saran.....	105
 DAFTAR PUSTAKA.....	106
LAMPIRAN.....	108
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	124

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Struktur Organisasi CV.ARMICO Bandung.....	71

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Penetapan Indikator Variabel.....57
Tabel II	Model Summary.....99
Tabel III	ANOVA.....100
Tabel IV	Coefficient..... 101

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik I Grafik Penerimaan Hipotesis.....	102