

ABSTRAK

Saat ini dunia telah memasuki era globalisasi, demikian pula dengan Indonesia, era globalisasi membuka peluang sekaligus tantangan bagi pengusaha Indonesia termasuk usaha kecil. Juga terdapat tantangan lain yang berasal dari dalam perusahaan seperti penetapan harga jual produk, daerah pemasaran, cara-cara meningkatkan penjualan dan lain-lain. Situasi tersebut menuntut perusahaan agar memiliki seorang pimpinan yang profesional, supaya dapat bekerja secara efektif dan efisien untuk mewujudkan tujuan dan sasaran perusahaan yang telah menjadi visi dan misi perusahaan pada saat perusahaan tersebut berdiri. Tujuan suatu perusahaan akan sangat tergantung pada kemampuan perusahaan untuk menjual barang atau jasa yang dihasilkan. Hal ini dikarenakan, penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang akan menutup biaya-biaya yang digunakan untuk operasional perusahaan. Akibat dari adanya penjualan, maka akan merubah posisi harta dan menimbulkan piutang serta menambah kas perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan kegiatan yang dinamis, aktivitas ini dapat disertai oleh kondisi yang berubah-ubah. Apabila pengelolaan penjualan kurang baik maka akan menyebabkan perusahaan mengalami kerugian yang jumlahnya tidak sedikit. Sistem yang biasa digunakan oleh perusahaan untuk mengelola penjualan adalah sistem pengendalian internal. Aktivitas penjualan penting untuk diawasi karena penjualan kredit merupakan sumber pendapatan perusahaan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Karena sistem pengendalian internal sangat penting maka sistem pengendalian internal harus dapat menghasilkan informasi yang penting dalam meningkatkan efektifitas penjualan kredit yang dilakukan oleh manajer dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan uraian yang diatas, penulis melakukan penelitian mengenai pengendalian intern penjualan kredit pada PT “X”, yang berlokasi di Majalaya. Metode yang digunakan adalah metode empiris kualitatif, dan waktu mengumpulkan data digunakan studi lapangan dan studi kepustakaan.

Berdasarkan hasil penelitian, maka Peranan Sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam menunjang efektifitas penjualan kredit pada PT “X” telah cukup memadai dan sangat berperan dalam menunjang efektifitas penjualan kredit.

Dari hal-hal diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa, “Sistem pengendalian internal penjualan kredit sangat berperan dalam menunjang efektifitas penjualan kredit.”

Kata-kata kunci : Sistem informasi akuntansi, Sistem Pengendalian intern penjualan kredit, penjualan kredit, efektifitas

ABSTRACT

Currently the world has entered the era of globalization, as well as Indonesia, the era of globalization opens opportunities and challenges for Indonesian businessmen, including small businesses. There are also other challenges that come from companies such as setting the selling price, marketing areas, the ways to increase sales. This situation requires companies to have a professional leadership, in order to work effectively and efficiently to realize the goals and objectives that the company has become the company's vision and mission of the company. The goal of a company will depend on the ability of firms to sell goods or services produced. This is because, the sale of the company's revenue sources that would cover the costs used for the company's operations. As a result of the sale, the property will change the position and raises cash receivables and increase the company. Sales activity is a dynamic activity, this activity can be accompanied by conditions. If the management of less sales, it will cause the company's losses are not small numbers. Systems used by companies to manage the sale is a system of internal control. Sales activity is important to watch because it is a credit sale of the company's revenue sources related to the company's survival. Because the internal control system is very important the internal control system must be able to yield information important in improving the effectiveness of the credit sales made by managers in decision making. Based on the above description, the author doing research on internal control of credit sales at PT "X", which is located in Majalaya. The method used is qualitative empirical method, and the time used to collect data and field studies, literature studies.

Based on our research, the role of internal control system to support credit sales effectiveness of credit sales at PT "X" has been quite adequate and very important role in supporting the effectiveness of credit sales.

From the things above it can be concluded that, "internal control system of credit sales was instrumental in supporting the effectiveness of credit sales."

Key words: accounting information systems, internal control system of credit sales, credit sales, effectiveness

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

ABSTRAK.....i

ABSTRACT.....ii

KATA PENGANTAR.....iii

DAFTAR ISI.....vi

DAFTAR LAMPIRAN.....ix

BAB I PENDAHULUAN.....1

1.1 Latar Belakang Penelitian.....1

1.2 Identifikasi Masalah.....3

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....3

1.4 Kegunaan Penelitian.....4

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN

PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....5

2.1 Sistem.....5

2.1.1 Definisi Sistem.....5

2.1.2 Tujuan Sistem.....6

2.1.3 Sifat Sistem.....7

2.1.4 Batas Sistem.....	8
2.1.5 Subsistem.....	8
2.1.6 Model dan Modelling Sistem.....	8
2.1.7 Pendekatan Sistem.....	9
2.1.8 Kegunaan Sistem.....	10
2.1.9 Tahap Penerapan Sistem.....	10
2.2 Informasi dan data.....	11
2.2.1 Bentuk Informasi.....	12
2.2.2 Karakteristik Informasi.....	12
2.3 Sistem Informasi.....	13
2.3.1 Definisi Sistem Informasi.....	13
2.3.2 Tujuan Sistem Informasi.....	14
2.3.3 Fungsi Sistem Informasi.....	14
2.4 Sistem informasi Akuntansi.....	15
2.4.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi.....	15
2.4.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	16
2.4.3 Karakteristik dan Unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	17
2.4.4 Alur Sistem Informasi Akuntansi.....	19
2.4.5 Prinsip-Prinsip yang Harus Ada Dalam Menyusun Sistem Informasi Akuntansi.....	20
2.5 Sistem Pengendalian Internal.....	21
2.5.1 Definisi Sistem Pengendalian Internal.....	21
2.5.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal.....	24
2.5.3 Klasifikasi Pengendalian Internal.....	24

2.5.4 Peranan Pengendalian Internal.....	25
2.5.5 Keterbatasan Pengendalian Internal.....	27
2.6 Sistem Akuntansi Penjualan.....	29
2.6.1 Definisi Penjualan.....	29
2.6.2 Tujuan Utama Bagian Penjualan.....	29
2.6.3 Fungsi yang Terkait dengan Fungsi penjualan.....	30
2.7 Penjualan Kredit.....	31
2.7.1 Fungsi yang Terkait.....	32
2.7.2 Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit.....	33
2.7.3 Catatan Akuntansi Sistem Penjualan Kredit.....	34
2.7.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit.....	34
2.7.5 Unsur Pengendalian Intern Dalam Sistem Penjualan Kredit.....	36
2.8 Efektifitas.....	38
BAB III METODA PENELITIAN.....	39
3.1 Objek Penelitian.....	39
3.1.1 Sejarah Singkat PT “X”.....	40
3.1.2 Struktur Organisasi serta Uraian Tugas.....	40
3.2 Metoda Penelitian.....	49
3.2.1 Jenis dan Sumber Data.....	49
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	50
3.2.3 Operasional Variabel.....	51
3.2.4 Teknik Pengolahan Data.....	54
3.2.5 Analisis Data.....	56

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....58

4.1 Peranan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dalam menunjang Efektifitas Penjualan Kredit.....	58
4.1.1 Kebijakan Penjualan Kredit Pada PT “X”.....	58
4.1.2 Dokumen yang Digunakan Oleh PT “X”.....	59
4.1.3 Prosedur Penjualan Kredit Pada PT “X”.....	60
4.1.4 Pelaksanaan Sistem Pengendalian Intern Pada PT “X”.....	61
4.1.5 Peranan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dalam menunjang Efektifitas Penjualan Kredit.....	64
4.2 Besarnya Peranan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan Kredit.....	68
4.2.1 Jawaban Kuesioner Variabel Independent.....	69
4.2.2 Jawaban Kuesioner Variabel Dependen.....	71
4.3 Kelemahan Sistem Pengendalian Intern Pada PT “X”.....	72

BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....74

5.1 Simpulan.....	74
5.2 Saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS