

ABSTRACT

The complexity of all activities within the company increases the likelihood of errors and irregularities. That is why owners need to implement internal controls, one that is by running the control activity in the sales cycle. Application of control activities in the sales cycle needs to be done to owner obtain a complete and accurate sales information.

Writer doing research at PT. MASTERINDO, is a company engaged in the metal industry and electrical cables. In this research, the author uses descriptive research method. The data collection techniques used by writer is literature study and field research, which consisted of interviews, observation, and questionnaire distribution.

The results showed, although at the operational level of control activities can indeed be said enough. But overall, control activities at PT. MASTERINDO not yet adequate to support the completeness and accuracy of sales information. This is mainly due to the transfer of power almost all the activities of a company's operations manager. Control is performed the owner of Manager very minimal, that is the greatest weakness in controlling the activity of PT. MASTERINDO. Because in the end, the lack of adequate control activities at the managerial level will threaten the completeness and accuracy of sales information.

ABSTRAK

Kerumitan segala aktivitas di dalam perusahaan memperbesar kemungkinan terjadinya kekeliruan dan ketidakwajaran. Itulah sebabnya pemilik perlu menerapkan pengendalian intern, salah satunya yaitu dengan menjalankan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan. Penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan perlu dilakukan agar pemilik memperoleh informasi penjualan yang lengkap dan akurat.

Penulis melakukan penelitian di PT. MASTERINDO, yaitu perusahaan yang bergerak di industri logam dan kabel listrik. Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan, yang terdiri dari wawancara, observasi, dan pembagian *questionnaire*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, walaupun pada tingkat operasional aktivitas pengendalian memang bisa dikatakan cukup memadai. Namun secara keseluruhan, aktivitas pengendalian di PT. MASTERINDO belum cukup memadai untuk mendukung kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan. Hal ini terutama disebabkan karena adanya penyerahan wewenang hampir seluruh aktivitas operasi perusahaan terhadap seorang Manajer. Pengendalian yang dilakukan pemilik terhadap Manajerpun sangat minim, di sinilah letak kelemahan terbesar aktivitas pengendalian di PT. MASTERINDO. Karena pada akhirnya, kurangnya aktivitas pengendalian yang memadai pada tingkat manajerial akan mengancam kelengkapan dan keakuratan informasi penjualan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Kegunaan Penelitian.....	4
1.5. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 6
2.1. Pengendalian Intern	6
2.1.1. Pengertian Pengendalian Intern	6
2.1.2. Tujuan Pengendalian Intern	7
2.1.3. Komponen-komponen Pengendalian Intern.....	8
2.1.3.1. <i>Control Environment</i>	8
2.1.3.2. <i>Risk Assesment</i>	10
2.1.3.3. <i>Control Activities</i>	11
2.1.3.4. <i>Information and Communication</i>	14
2.1.3.5. Monitoring	15
2.1.4. Keterbatasan Pengendalian Intern	16
2.2. Penjualan	18
2.3. Siklus Penjualan	19
2.3.1. Pengertian Siklus Penjualan.....	19
2.3.2. Prosedur Sistem Penjualan Secara Tunai.....	20
2.3.3. Prosedur Sistem Penjualan Secara Kredit.....	21

2.3.3.1.	Prosedur Penerimaan Pesanan dan Persetujuan Kredit	21
2.3.3.2.	Prosedur Pengiriman Barang	23
2.3.3.3.	Prosedur Penagihan Piutang Dagang	23
2.3.3.4.	Prosedur Penerimaan Kas	26
2.3.3.5.	Prosedur Retur Penjualan	27
2.3.3.6.	Prosedur Penghapusan Piutang Tak Tertagih	27
2.3.4.	Ancaman dan Aktivitas Pengendalian Pada Siklus Penjualan	28
2.4.	Informasi	31
2.5.	Hubungan Aktivitas Pengendalian Dengan Kelengkapan dan Keakuratan Informasi Penjualan	32
2.6.	Kerangka Pemikiran	35
BAB III METODE DAN OBJEK PENELITIAN		39
3.1.	Objek penelitian	39
3.1.1.	Kegiatan Perusahaan Secara Umum	39
3.2.	Metode Penelitian	40
3.2.1.	Metode Pengumpulan Data	41
3.2.2.	Operasionalisasi Variabel dan Skala Pengukuran	43
3.2.3.	Populasi dan Sample	46
3.2.4.	Alat Ukur	47
3.2.5.	Rancangan Pengujian Hipotesis	48
3.3.	Metode Analisis Data	49
3.3.1.	Tahap-Tahap Analisis Data	49
3.3.1.1.	Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	49
3.3.1.2.	Pengujian Regresi (<i>Linear Regresion</i>)	51
3.3.1.3.	Pengujian Hipotesis Regresi Secara Simultan	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		53
4.1.	Hasil Penelitian	53
4.1.1.	Sejarah Singkat Perusahaan	53
4.1.2.	Struktur Organisasi	54
4.1.2.1.	Uraian Tugas dan Wewenang	56
4.1.3.	Prosedur-prosedur untuk aktivitas penjualan	60
4.1.3.1.	Prosedur Penerimaan Pesanan Pada PT. MASTERINDO	61
4.1.3.2.	Prosedur Pengiriman Pesanan pada PT. MASTERINDO	62
4.1.3.3.	Prosedur Penagihan Piutang dagang di PT. MASTERINDO	64
4.1.3.4.	Prosedur Penerimaan Kas di PT. MASTERINDO	65

4.1.3.5.	Prosedur Retur Penjualan di PT. MASTERINDO	67
4.1.3.6.	Prosedur Penghapusan Piutang Tak Tertagih PT. MASTERINDO	68
4.1.4.	Fungsi-fungsi yang terkait	69
4.1.5.	Dokumen-dokumen yang Digunakan	71
4.2.	Pembahasan	72
4.2.1.	Analisa Pengendalian Intern Penjualan PT. MASTERINDO	72
4.2.1.1.	<i>Control Environment</i>	73
4.2.1.2.	<i>Control Activities</i>	77
4.2.2.	Analisa Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Kelengkapan Informasi Penjualan	81
4.2.3.	Peranan Pengendalian Internal Penjualan Guna Menunjang Kelengkapan dan Keakuratan Informasi Penjualan.	82
4.2.4.	Analisa Regresi	83
4.2.5.	Pengujian Hipotesis	86
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		87
5.1.	Simpulan	87
5.1.1.	Pengendalian Internal Penjualan PT. MASTERINDO	87
5.1.2.	Peranan Pengendalian Internal Penjualan Guna Menunjang Kelengkapan dan Keakuratan Informasi Penjualan	88
5.2.	Saran	89
DAFTAR PUSTAKA		91
LAMPIRAN		93
RIWAYAT HIDUP PENULIS		115

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi PT. MASTERINDO	55
Gambar 2 Grafik Penerimaan Hipotesis	86

DAFTAR TABEL

Tabel I Variable X - Pengendalian Intern Penjualan.....	45
Tabel II Variable Y - Kelengkapan dan Keakuratan Informasi.....	46
Tabel III Kriteria Penilaian Butir Angket Untuk Variabel Bebas dan Terikat.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Kuesioner	93
Lampiran B Data Interval Variabel X dan Y	97
Lampiran C Correlation (Validitas).....	100
Lampiran D Nota Order Penjualan/Sale Order	110
Lampiran E Faktur Penjualan	111
Lampiran F Surat Jalan	112
Lampiran G Usulan Memo Piutang Tak Tertagih	113
Lampiran H Usulan Dokumen Nota Retur/Nota Kredit	114