

ABSTRAK

Sebagian organisasi berorientasi kepada pendapatan, dan memperoleh pendapatan melalui penjualan produk atau penyediaan jasa. Perusahaan tentunya memiliki beragam kebutuhan untuk menunjang berjalannya penjualan tersebut dengan baik. Beberapa kebutuhan itu antara lain sistem pengendalian intern penjualan yang memadai. Karena sistem pengendalian intern yang lemah merupakan salah satu penyebab terjadinya resiko seperti hilangnya data, pencurian atau penggelapan aktiva, dan kecurangan lain yang dapat merugikan perusahaan.

Penulis menggunakan metode deskriptif analitis dalam melakukan penelitian. Metode pengumpulan data dilakukan dengan penelitian lapangan yaitu dengan observasi, wawancara serta penelitian kepustakaan, yaitu dengan membaca dan mempelajari teori – teori yang berhubungan dengan siklus pendapatan dan system pengendalian intern penjualan kredit.

Hasil penelitian yang diperoleh pemisahan tanggung jawab, sistem wewenang praktik yang sehat, dan karyawan yang kompeten di PT. Tritunggal Mulia Wisesa sudah sesuai dengan apa yang dikemukakan dalam teori-teori system pengendalian intern.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa system pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Tritunggal Mulia Wisesa cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari unsur pengendalian yang dilaksanakan telah sesuai dengan harapan perusahaan dan mengamankan kekayaan milik perusahaan.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit, Siklus Pendapatan

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Rerangka Pemikiran.....	6
1.6 Metoda Penelitian.....	9
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sistem Pengendalian Intern.....	11
2.1.1 Elemen-elemen Sistem Pengendalian Intern.....	13
2.1.1.1 Lingkungan Pengendalian.....	13
2.1.1.2 Prosedur-prosedur Pengendalian.....	15
2.1.1.3 Penilaian Resiko.....	19
2.1.1.4 Informasi dan Komunikasi.....	21
2.1.1.5 Mengawasi Kinerja.....	21
2.1.2 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern.....	23

2.1.3	Keterbatasan Pengendalian Intern.....	27
2.2	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	30
2.2.1	Tujuan Penyusunan Sistem Akuntansi Penjualan.....	30
2.2.2	Organisasi dari Fungsi Penjualan.....	31
2.2.3	Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	32
2.2.4	Sistem Penjualan Kredit.....	33
2.2.4.1	Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan Kredit	33
2.2.4.2	Dokumen yang Digunakan.....	35
2.2.4.3	Catatan Akuntansi yang Dugunakan.....	38
2.2.4.4	Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem.....	39
2.2.4.5	Unsur Sistem Pengendalian Intern	40
2.3	Analisis Sistem.....	42
2.4	Hubungan antara Sistem Pengendalian Intern Penjualan dan Sistem Akuntansi.....	47

BAB III OBJEK DAN METODA PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	49
3.1.1	Sejarah Perusahaan.....	49
3.1.2.	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	52
3.2	Metoda Penelitian.....	59

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian.....	60
4.1.1	Prosedur Penjualan.....	60
4.1.2	Prosedur Pengeluaran Barang.....	64

4.1.3	Prosedur Penagihan.....	67
4.1.4	Dokumen-dokumen Prosedur.....	71
4.1.5	Pelaksanaan Pengendalian.....	73
4.1.6	Pelaksanaan Pengamanan Penjualan.....	82
4.2	Pembahasan	
4.2.1	Analisa Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit.....	85
4.2.2	Analisa Pelaksanaan Pengamanan Penjualan.....	93
4.2.3	Kelemahan Perusahaan.....	94
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Simpulan.....	95
5.2	Saran.....	98
DAFTAR PUSTAKA.....		99

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Pesanan.....	100
Lampiran 2 : DO Permintaan Barang.....	101
Lampiran 3 : Faktur.....	102
Lampiran 4 : Kartu Langganan.....	103
Lampiran 5 : Data Pelanggan.....	104
Lampiran 6 : Pengajuan Limit Kredit Pelanggan.....	105