

ABSTRAK

Setiap perusahaan mempunyai tujuan memperoleh laba atau keuntungan. Dengan laba atau keuntungan tersebut diharapkan dapat menghadapi persaingan dengan perusahaan lainnya. Hal. Untuk dapat mewujudkan hasil penjualan yang diharapkan tersebut, diperlukan adanya sistem pengendalian intern penjualan. Tujuan sistem pengendalian intern penjualan kredit adalah adalah untuk membantu manajer mengendalikan dan mengawasi kegiatan penjualan kredit, sehingga dengan adanya pengawasan dan pengendalian tersebut dapat mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan perusahaan.

Sehubungan dengan penulisan skripsi ini, permasalahan yang diangkat penulis adalah apakah sistem pengendalian intern penjualan kredit sudah dilaksanakan secara memadai atau belum. Dengan melihat kepada permasalahan tersebut, maka tujuan yang dicapai adalah mengevaluasi efektifitas dari sistem penjualan kredit pada PT Penta Valent di Semarang dan mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam rangka mengamankan piutang usaha dengan jelas.

Dalam penelitiannya, metode yang digunakan adalah metode diskriptif analitis. Penulis mengemukakan hipotesis pada bab 1, yaitu “Sistem Pengendalian Internal penjualan berpengaruh signifikan terhadap amannya piutang usaha”. Dimana dari hasil mengolah data menggunakan analisis regresi menghasilkan tingkat signifikansi sebesar 0,000 untuk nilai t-nya. Oleh karena 0,000 lebih kecil dari 0,05, maka H_0 dapat ditolak. Selanjutnya dari hasil statistik t hitung ternyata lebih besar daripada statistik t tabel ($8,395 > 2,018$), maka H_0 dapat ditolak, dalam arti H_1 diterima. Maka hipotesis yang dikemukakan penulis dapat diterima. Dari hasil pengamatan dan pengujian statistik, penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam mengamankan piutang usaha pada PT. Penta Valent Semarang sudah memadai. Tetapi, PT. Penta Valent masih mempunyai kekurangan dan masih harus diperbaiki.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Rerangka Pemikiran	5
1.6 Metodologi Penelitian	7
1.6.1 Sampel dan populasi	8
1.6.2 Metode Pengumpulan Data	8
1.6.3 Pengolahan dan Pengujian Data	9
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Sistem Pengendalian Intern.....	11
2.1.1 Definisi Sistem Pengendalian Intern.....	12
2.1.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern	14
2.1.3 Unsur Sistem Pengendalian Intern.....	17
2.1.4 Keterbatasan Pengendalian	19
2.2 Penjualan	21
2.2.1 Klasifikasi Penjualan.....	23
2.2.2 Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan	24
2.2.3 Tugas Pokok Bagian Penjualan	25
2.2.4 Sistem Pengendalian Intern Penjualan	26

2.2.5 Organisasi Fungsi Penjualan.....	29
2.2.6 Dokumen Yang Digunakan.....	31
2.3 Piutang	32
2.3.1 Pengertian Piutang	32
2.3.2 Tugas Pokok Bagian Piutang	33
2.3.3 Struktur Pengendalian Intern Piutang	34
2.3.4 Organisasi Fungsi Piutang	36
2.3.5 Dokumen Yang Digunakan.....	37
2.4 Unsur Pengendalian Intern Penjualan Kredit.....	37
BAB III OBYEK DAN METODA PENELITIAN.....	42
3.1 Obyek Penelitian	42
3.2 Gambaran Umum Perusahaan.....	42
3.2.1 Sejarah Perusahaan	42
3.2.2 Produk Perusahaan.....	43
3.3 Metoda Penelitian	45
3.3.1 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.3.2 Operasi Variabel.....	48
3.3.3 Teknik Pengembangan Instrumen.....	49
3.3.4 Teknik Analisis Data.....	50
3.3.5 Populasi dan Sampel	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
4.1 Hasil Penelitian	55
4.1.1 Struktur Organisasi	55
4.1.2 Pembagian Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab	56
4.1.3 Prosedur Penjualan	59
4.1.3.1 Fungsi Yang Terkait Dalam Prosedur Penjualan	59
4.1.3.2 Dokumen Dalam Prosedur Penjualan	60
4.1.3.3 Prosedur Untuk Aktivitas Penjualan.....	61
4.1.4 Prosedur Penagihan Piutang.....	64
4.1.4.1 Fungsi yang Terkait Dalam Penagihan Piutang.....	64
4.1.4.2 Dokumen Dalam Prosedur Penagihan Piutang	65

4.1.4.3	Prosedur Penagihan Piutang.....	65
4.2	Pembahasan	67
4.2.1	Analisa Sistem Pengendalian Intern PT. Penta Valent	67
4.2.2	Analisis SPI Penjualan Kredit dalam Mengamankan Piutang	70
4.2.3	Hasil Pengujian Hipotesa.....	71
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	75
5.1	Simpulan	75
5.2	Saran.....	77
	DAFTAR PUSTAKA	78
	LAMPIRAN	
	RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Penetapan Indikator Variabel	51
Tabel 4.1 Model Summary	72
Tabel 4.2 Anova	72
Tabel 4.3 Coefficients	73

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Kurva Penerimaan Hipotesis	74

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 = Struktur Organisasi
- Lampiran 2 = Flowchart Penagihan Piutang
- Lampiran 3 = Flowchart Penjualan
- Lampiran 4 = Kuesioner Variabel X
- Lampiran 5 = Kuesioner Variabel Y
- Lampiran 6 = Tabulasi Ordinal Variabel X dan Y
- Lampiran 7 = Tabulasi Interval Variabel X dan Y
- Lampiran 8 = Output SPSS
- Lampiran 9 = Faktur Penjualan
- Lampiran 10 = Daftar Pengambilan Barang (DPB)
- Lampiran 11 = Daftar Hantaran Barang (DHB)
- Lampiran 12 = Surat Jalan (SJ)
- Lampiran 13 = Daftar Tagihan