

ABSTRAK

Penjualan dan piutang merupakan salah satu bagian yang sangat penting bagi perusahaan karena penjualan dan piutang akan menambah pendapatan perusahaan. Oleh karena penjualan dan piutang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan perusahaan maka diperlukan pengendalian internal penjualan dan piutang terhadap aktivitas penjualan.

Pengendalian internal terhadap penjualan dan piutang dapat mengurangi kesalahan yang terjadi pada faktor-faktor dari pengendalian internal penjualan dan piutang yang berpengaruh dalam meningkatkan pengawasan terhadap aktivitas penjualan perusahaan.

PT “X” merupakan perusahaan yang bergerak dalam jasa *service* motor dan penjualan *spare parts* motor dengan pertimbangan bahwa dalam aktivitas penjualan terdapat proses penjualan barang dalam secara kas maupun kredit maka diperlukan suatu bentuk pengendalian internal terhadap penjualan dan piutang.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, penulis memperoleh gambaran mengenai pengendalian internal penjualan dan piutang maka penulis menyusun skripsi ini dengan judul: “Pengaruh Pengendalian Internal Penjualan dan Piutang Dalam Mengawasi Aktivitas Produksi”, yang merupakan himpunan dari bahan-bahan kepustakaan dan hasil penelitian lapangan di PT “X” Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran yang nyata apakah pengendalian internal penjualan dan piutang yang diterapkan perusahaan dapat menunjang aktivitas produksi.

Penelitian ini disajikan dalam bentuk deskriptif, artinya penyajian hasil tulisan dimaksudkan untuk menggambarkan secara jelas dan komprehensif atas variabel-variabel yang diteliti dengan penyajian hipotesis yang diajukan. Maksudnya adalah masalah yang menyangkut penerapan pengaruh pengendalian internal terhadap penjualan dan piutang pada perusahaan yang bersangkutan, sehingga dapat mencegah terjadinya penyelewengan, pencurian, penggelapan yang akan berpengaruh pada jumlah persediaan barang di gudang.

PT “X” telah memiliki pengendalian internal yang cukup memadai, meskipun masih ada kelemahan yang perlu diperbaiki.

Akhirnya berdasarkan penelitian dan teori yang berhubungan dengan pembahasan masalah yang diteliti, terbukti bahwa pengaruh pengendalian internal terhadap penjualan dan piutang yang memadai dapat menunjang aktivitas produksi.

Kata kunci : Pengendalian internal penjualan dan piutang dapat mengurangi kesalahan dalam aktivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK	i
KATAPENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Rerangka Pemikiran.....	5
1.6 Metodologi Penelitian.....	8
1.7 Lokasi Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengendalian Internal.....	10
2.1.1 Pengertian Pengendalian Internal.....	10
2.1.2 Tujuan Pengendalian Internal.....	12
2.1.3 Kegunaan Pengendalian Intern.....	12

2.1.4	Prinsip-rinsip Pengendalian Internal.....	13
2.1.5	Keterbatasan Pengendalian Internal.....	13
2.1.6	Komponen-komponen Pengendalian Internal.....	15
2.2	Penjualan.....	15
2.2.1	Pengertian Penjualan.....	15
2.2.2	Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	17
2.2.3	Penjualan Kredit.....	17
2.2.4	Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Kredit.....	18
2.2.5	Dokumen yang Digunakan Sistem Penjualan Kredit.....	19
2.2.6	Catatan yang Digunakan. Sistem Penjualan Kredit.....	21
2.2.7	Prosedur Penjualan Kredit.....	22
2.2.8	Sistem Otoritas dan Prosedur Penjualan.....	23
2.3	Piutang.....	26
2.3.1	Klasifikasi Piutang.....	26
2.3.2	Prosedur Pencatatan Piutang.....	27
2.3.3	Dokumen yang Digunakan dalam Pencatatan Piutang.....	27
2.3.4	Catatan Akuntansi yang Digunakan.....	28
2.3.5	Transaksi yang Mempengaruhi Piutang.....	29
2.3.6	Prosedur Penagihan Piutang.....	29
2.4	Aktivitas Penjualan.....	30

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	32
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	32
3.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	32
3.1.3	Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i>	32
3.2	Metode Penelitian.....	34
3.2.1	Tipe Skala yang Digunakan.....	36
3.2.2	Identifikasi dan Pengukuran Variable dalam Penelitian.....	37
3.2.3	Populasi dan Sampel Penelitian.....	39
3.2.4	Teknik Pengolahan Data.....	39
3.2.4.1	Uji Validitas.....	39
3.2.4.2	Uji Realibilitas.....	40
3.2.5	Analisis Koefisien Korelasi Pearson.....	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian.....	43
4.1.1	Sistem Pengendalian Internal PT “X”.....	43
4.1.2	Alur Produksi.....	47
4.2	Profil Responden.....	47
4.3	Instrumen Kuesioner.....	49
4.4	Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kuesioner.....	49
4.4.1	Hasil Uji Validitas Kuesioner.....	50
4.2.2	Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner.....	53
4.5	Analisis Kuesioner.....	58

4.5.1 Analisis Terhadap Variabel Pengendalian Internal Penjualan Dan Piutang.....	58
4.5.1.1 Analisis Variabel Pengendalian Internal Penjualan Dan Piutang Pada DimensiLingkungan Pengendalian	59
4.5.1.2 Analisis Variabel Pengendalian Internal Penjualan dan Piutang Pada Dimensi Penilaian Resiko, Pengawasan, Pengendalian dan Teknik Persediaan	66
4.5.2 Analisis Terhadap Variabel Penjualan.....	74
4.5.2.1 Analisis Variabel Penjualan pada Dimensi Unsur- Unsur Aktivitas Penjualan dan Bauran Pemasaran.....	74
4.6 Uji Hipotesis Kuesioner.....	80
4.7 Koefisien Determinasi.....	81
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan.....	81
5.2 Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 : Operasionalisasi Variabel X	38
Tabel 3.2 : Operasionalisasi Variabel Y	39
Tabel 4.3 : Jenis Kelamin Responden	48
Tabel 4.4 : Usia Kerja Responden	48
Tabel 4.5 : Pengendalian internal Penjualan dan Piutang.....	51
Tabel 4.6 : Aktivitas Penjualan.....	52
Tabel 4.7 : Hasil Uji Reliabilitas Keseluruhan Untuk Variabel Pengendalian Internal Penjualan dan Piutang.....	54
Tabel 4.8 : Hasil Uji Reliabilitas Untuk Variabel Pengendalian Internal Penjualan dan Piutang.....	54
Tabel 4.9 : Hasil Uji Reliabilitas Setelah Item X1 dan X3 dibuang.....	55
Tabel 4.10: Hasil Uji Reliabilitas Variabel Pengendalian Internal Penjualan dan Piutang.....	56
Tabel 4.11 : Hasil Uji Reliabilitas Keseluruhan Untuk Variabel Aktivitas Penjualan.....	56
Tabel 4.12 : Hasil Uji Reliabilitas Untuk Variabel Aktivitas Penjualan.....	57
Tabel 4.13 : Hasil Uji Reliabilitas setelah Item Y21 Dibuang	57
Tabel 4.14 : Hasil Uji Pengujian Reliabilitas Variabel Aktivitas Penjualan.....	58
Tabel 4.15 : Perusahaan Menciptakan Struktur Organisasional.....	59

Tabel 4.16 : Perusahaan Sangat Memperhatikan Pengendalian internal Demi Mencapai Tujuan Organisasi.....	60
Tabel 4.17 : Perusahaan Memiliki Struktur Organisasional.....	61
Tabel 4.18 : Adanya Staf Khusus yang Bertugas Sebagai Satuan Pengawas Internal yang Mengawasi Kegiatan Operasional Perusahaan.....	62
Tabel 4.19 : Adanya Prosedur Kebijakan Dalam Hal Pelatihan Karyawan, Evaluasi Kerja dan Promosi Jabatan.....	63
Tabel 4.20 : Terdapat Uraian Tugas yang Jelas bagi Setiap Karyawan.....	63
Tabel 4.21 : Perusahaan Memiliki Catatan dan Laporan yang Memadai Mengenai Persediaan.....	64
Tabel 4.22 : Adanya Tempat Khusus dan Rahasia dalam hal Penyimpanan Asset Perusahaan.....	65
Tabel 4.23 : Perusahaan Memiliki Sistem Pengamanan Penyimpanan Persediaan yang Memadai agar Terhindar dari Pencurian.....	66
Tabel 4.24 : Kebijakan Perusahaan Ditunjang Oleh Sistem Pengendalian yang Dimiliki Perusahaan	67
Tabel 4.25 : Pengendalian Internal Atas Persediaan Telah Memadai.....	68
Tabel 4.26 : Penilaian Resiko Perusahaan atas Informasi dan Teknologi.....	69
Tabel 4.27 : Data dan Informasi Mengenai Jumlah Persediaan Barang dapat Dikomunikasikan ke Berbagai Pihak yang Memerlukan Tepat Waktu.....	69
Tabel 4.28 : Perusahaan Melakukan Pengawasan Terhadap Jumlah yang Ideal dari Persediaan Barang.....	70
Tabel 4.29 : Perusahaan Memiliki Pengendalian pada Kondisi Fisik Yersediaan yang dapat Memperkecil Resiko Kesalahan Baik Disengaja Maupun Tidak Disengaja.....	71

Tabel 4.30 : Terdapat Kejelasan Tugas dalam Hal Wewenang Pencatatan, Penyimpanan, serta Keluar Masuknya Persediaan.....	72
Tabel 4.31 : Perusahaan Memiliki <i>Safety Stock</i>	73
Tabel 4.32 : Hasil Jawaban atas Pernyataan Variabel Pengendalian Internal Penjualan dan Piutang.....	73
Tabel 4.33 : Perusahaan Memiliki Anggaran Penjualan.....	75
Tabel 4.34 : Perusahaan Selalu Mencatat Dengan Lengkap Penjualan Aktualnya	75
Tabel 4.35 : Kelancaran Aktivitas Penjualan Telah Dicapai Melalui Kualitas Jasa yang Baik.....	76
Tabel 4.36 : Perusahaan telah Menetapkan Harga Terhadap Produk agar Tercapai Target Penjualan.....	77
Tabel 4.37 : Perusahaan dapat Menjangkau Cakupan Daerah yang Luas.....	78
Tabel 4.38 : Perusahaan Melakukan Promosi Melalui Iklan dan Hadiah agar Meningkatkan Volume Penjualan.....	78
Tabel 4.39 : Hasil Jawaban atas Pernyataan Variabel Aktivitas penjualan.....	79
Tabel 4.40 : Hasil Analisis.....	80

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Kuesioner
- Lampiran 2 : Hasil Jawaban Penyebaran Kuesioner
- Lampiran 3 : Hasil Pengolahan Data dengan SPSS
- Lampiran 4 : Struktur Organisasi PT “X” Bandung