

ABSTRACT

Companies are required to conduct its operations effectively and efficiently. Effectiveness as the basis for the success and efficiency as a minimum requirement for the survival of the company in m achieve overall corporate objectives. One support for the implementation of an activity to be effective and efficient is the control system that will ensure compliance with management policies. The purpose of this study was to determine the system of internal control credit sales to PT. Karya Isma Graha Bandung, to find credit sales accounting information system of PT. Karya Isma Graha Bandung, and to know the size of the role of the internal control system of credit sales in accounting information systems support the effectiveness of credit sales at PT Karya Isma Graha Bandung

In this study is a quantitative research method used is Rank Spearman correlation analysis, coefficient determinant and testing hypotheses with a sample of 41 respondents.

From the calculation of the correlation obtained the role of the internal control system sales credits in accounting information systems support the effectiveness of credit sales at PT Karya Isma Graha Bandung, amounted to 0.643, these results include a strong role category. then there is significant influence between the role of the internal control system sales credits in accounting information systems support the effectiveness of credit sales. This shows the better the internal control system of credit sales, it will be better the effectiveness of the accounting information system of credit sales PT Karya Isma Graha Bandung.

ABSTRAK

Perusahaan dituntut untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien. Efektivitas sebagai dasar keberhasilan dan efisiensi sebagai syarat minimal untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Salah satu penunjang agar pelaksanaan suatu aktivitas menjadi efektif dan efisien adalah adanya sistem pengendalian yang akan menjamin dipenuhinya kebijakan manajemen. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Karya Isma Graha Bandung, untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Karya Isma Graha Bandung, dan untuk mengetahui besarnya peranan sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam menunjang efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Karya Isma Graha Bandung

Pada penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan metode yang digunakan adalah analisis korelasi Rank Spearman, koefisien determinan dan pengujian hipotesis dengan sampel sebanyak 41 responden

Dari hasil perhitungan korelasi didapat peranan sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam menunjang efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Karya Isma Graha Bandung, adalah sebesar 0,643, hasil ini termasuk kategori peranan yang kuat. kemudian ada pengaruh secara signifikan antara peranan sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam menunjang efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Ini menunjukkan semakin baik sistem pengendalian intern penjualan kredit, maka akan semakin baik pula efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT Karya Isma Graha.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.3.1 Maksud Penelitian.....	5
1.3.2 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Tinjauan Pustaka.....	7
2.1.1 Sistem Pengendalian intern.....	7
2.1.1.1 Pengertian Sistem Pengendalian intern	7
2.1.1.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	8

2.1.1.3	Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern	10
2.1.1.4	Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern	20
2.1.2	Sistem Informasi Akuntansi.....	21
2.1.2.1	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	21
2.1.2.2	Tujuan Sistem informasi Akuntansi	22
2.1.2.3	Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi	23
2.1.2.4	Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi	26
2.1.3.	Penjualan Kredit	28
2.1.3.1	Pengertian Penjualan	28
2.1.3.2	Siklus Penjualan	28
2.1.3.3	Jenis-jenis Penjualan	29
2.1.3.4	Prosedur Sistem Penjualan Kredit.....	32
2.1.3.5	Fungsi-fungsi yang terkait dalam Transaksi Penjualan Kredit.....	39
2.1.4.	Peranan Sistem Pengendalian Interen Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	41
2.2.	Kerangka Pemikiran.....	41
2.3.	Hipotesis	45
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN		46
3.1	Objek Penelitian.....	46
3.2	Metode Penelitian	46
3.2.1	Jenis data.....	46

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.2.3 Instrumen Penelitian	47
3.2.4 Operasionalisasi Variabel	48
3.2.5 Teknik Pengambilan sampel.....	50
3.2.6 Validitas dan Reliabilitas	51
3.2.6.1 Pengukuran Validitas	51
3.2.6.2 Pengukuran Reliabilitas.....	53
3.2.7 Teknik Analisis Data	54
3.2.7.1 Koefisien Korelasi.....	54
3.2.7.2 Analisis Koefisien Determinasi	56
3.2.7.3 Pengujian Hipotesis.....	57
 BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	 58
4.1 Sistem Informasi Akuntansi penjualan Kredit PT Karya Isma Graha..	58
4.1.1 Prosedur Penerimaan Pesanan Pada PT. Karya Isma Graha	58
4.1.2 Prosedur Pengiriman Pesanan pada PT. Karya Isma Graha	60
4.2 Sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Karya Isma Graha	
Bandung.....	62
4.2.1 Pengendalian lingkungan (<i>Control Environment</i>)	62
4.2.2 Penilaian Risiko (<i>Risk Assessment</i>)	82
4.2.3 Pengendalian Aktivitas (<i>Control Activities</i>)	88
4.2.4 Informasi dan Komunikasi (<i>Information dan Communication</i>)	108
4.2.4.1 Pengawasan (<i>Monitoring</i>)	111
4.2.5 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT Karya Isma	

Graha Bandung.....	115
4.2.5.1 Perangkat keras (<i>hardware</i>)	115
4.2.5.2 Perangkat Lunak (<i>software</i>)	118
4.2.5.3 Profesional Komputer (<i>brainware</i>) atau Aspek karyawan.....	121
4.2.5.4 Penerimaan Data Masukan dan Keluaran.....	125
4.2.5.5 Perekaman Data.....	127
4.2.5.6 Verifikasi Data	129
4.3 Peranan sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam menunjang efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Karya Isma Graha Bandung	131
4.3.1 Analisis Koefisien Korelasi	131
4.3.2 Analisis Koefisien Determinan.....	133
4.3.3 Pengujian Hipotesis	134
 BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	135
5.1 Kesimpulan	135
5.2 Saran	136
 DAFTAR PUSTAKA	138
LAMPIRAN.....	140
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	147

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Indikator dari Variabel X (Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit) dan Variabel Y (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit) 50
Tabel II	Interpretasi Untuk Koefesien Korelasi 56
Tabel III	Tanggapan Mengenai perusahaan memiliki kebijakan dan kode etis perusahaan tentang penjualan kredit 63
Tabel IV	Tanggapan Mengenai aturan yang tegas mengenai pelanggaran atas kebijakan dan kode etis perusahaan 64
Tabel V	Tanggapan Mengenai kebijakan khusus yang mengatur mengenai keahlian, pengalaman, dan pengetahuan yang cukup bagi karyawan..... 66
Tabel VI	Tanggapan Mengenai Perusahaan memiliki program training dan mentoring 67
Tabel VII	Tanggapan Mengenai Perusahaan selalu berusaha memperbaiki kinerjanya 68
Tabel VIII	Tanggapan Mengenai Perusahaan memiliki dewan komisaris yang independen 69
Tabel IX	Tanggapan Mengenai Perusahaan memiliki komite audit yang independen 70
Tabel X	Tanggapan Mengenai pentingnya pengendalian intern di dalam perusahaan 71
Tabel XI	Tanggapan Mengenai manajemen menetapkan target penjualan

	yang realistis	73
Tabel XII	Tanggapan Mengenai Perusahaan memiliki struktur organisasi yang formal	74
Tabel XIII	Tanggapan Mengenai Struktur organisasi tersebut menetapkan garis wewenang dan tanggung jawab	75
Tabel XIV	Tanggapan Mengenai Struktur organisasi tersebut sesuai dengan jenis aktivitas operasi dan ukuran perusahaan	76
Tabel XV	Tanggapan Mengenai Perusahaan memiliki uraian tugas untuk setiap jabatan yang ada dalam perusahaan	77
Tabel XVI	Tanggapan Mengenai Uraian tugas yang telah ditetapkan dapat mengalami perubahan sesuai dengan kebutuhan perusahaan	78
Tabel XVII	Tanggapan Mengenai Perusahaan menindak tegas setiap pelanggaran	80
Tabel XVIII	Tanggapan Mengenai perusahaan melakukan penilaian kinerja secara periodik	81
Tabel XIX	Tanggapan Mengenai ancaman-ancaman resiko yang akan dihadapi transaksi penjualan kredit	82
Tabel XX	Tanggapan Mengenai manajemen selalu menilai risiko potensial dan manfaat pada penjualan kredit	84
Tabel XXI	Tanggapan Mengenai manajemen selalu memperkirakan suatu risiko penjualan kredit	85
Tabel XXII	Tanggapan Mengenai manajemen selalu mengidentifikasi pengendalian terhadap resiko penjualan kredit	86
Tabel XXIII	Tanggapan Mengenai manajemen sudah memperkirakan biaya	

	dan keuntungan terhadap resiko atas penjualan kredit	87
Tabel XXIV	Tanggapan Mengenai Perusahaan memisahkan tanggung jawab fungsional untuk setiap karyawan	89
Tabel XXV	Tanggapan Mengenai Perusahaan menerapkan otorisasi umum atau khusus untuk transaksi penjualan kredit	90
Tabel XXVI	Tanggapan Mengenai Setiap transaksi penjualan kredit diotorisasi oleh pihak yang berwenang	91
Tabel XXVII	Tanggapan Mengenai Seluruh dokumen transaksi penjualan kredit diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang	92
Tabel XXVIII	Tanggapan Mengenai Semua dokumen dibuat secara rangkap untuk keperluan file	93
Tabel XXIX	Tanggapan Mengenai semua dokumen penjualan kredit memiliki nomor yang berurutan.....	94
Tabel XXX	Tanggapan Mengenai dokumen penjualan kredit dibuat pada saat terjadinya transaksi atau secepatnya setelah terjadi transaksi	95
Tabel XXXI	Tanggapan Mengenai dokumen penjualan kredit dibuat dan dirancang agar mudah dimengerti	96
Tabel XXXII	Tanggapan Mengenai Dokumen penjualan kredit dirancang agar dapat digunakan untuk berbagai fungsi	97
Tabel XXXIII	Tanggapan Mengenai dokumen dirancang agar dapat meminimalkan kesalahan yang mungkin terjadi	98
Tabel XXXIV	Tanggapan Mengenai dokumen menyediakan tempat untuk melakukan otorisasi	100
Tabel XXXV	Tanggapan Mengenai Perusahaan membatasi akses karyawan	

	terhadap dokumen dan pencatatan penting.....	101
Tabel XXXVI	Tanggapan Mengenai Perusahaan menjaga keakuratan dan kelengkapan	102
Tabel XXXVII	Tanggapan Mengenai Perusahaan memiliki kebijakan untuk melakukan perhitungan asset.....	103
Tabel XXXVIII	Tanggapan Mengenai Setiap barang yang masuk/keluar gudang harus disertai dengan dokumen tertentu	104
Tabel XXXIX	Tanggapan Mengenai Setiap karyawan memiliki atasan yang dapat mengevaluasi ulang hasil kerjanya	105
Tabel XL	Tanggapan Mengenai Pengiriman barang selalu dicocokkan dengan data yang tercatat dalam dokumen terkait.....	106
Tabel XLI	Tanggapan Mengenai penerimaan hasil penjualan kredit selalu diperiksa ketepatannya.....	107
Tabel XLII	Tanggapan Mengenai semua dokumen transaksi penjualan kredit sudah dicek dan didokumentasikan	109
Tabel XLIII	Tanggapan Mengenai dokumen penjualan kredit telah diklasifikasisesuai dengan peruntukannya	110
Tabel XLIV	Tanggapan Mengenai semua dokumen transaksi penjualan kredit telah dilaporkan kepada atasannya	111
Tabel XLV	Tanggapan Mengenai semua kegiatan penjualan kredit dilakukan pengawasan secara efektif.....	112
Tabel XLVI	Tanggapan Mengenai penjualan yang dilakukan secara kredit akan diberikan laporan pertanggungjawaban	113
Tabel XLVII	Tanggapan Mengenai semua penjualan kredit akan dilakukan	

	pemeriksaan secara interen	114
Tabel XLVIII	Tanggapan Mengenai perangkat keras (<i>hardware</i>) yang digunakan untuk menunjang program penjualan secara kredit ...	115
Tabel XLIX	Tanggapan Mengenai dalam menunjang keberhasilan program penjualan kredit digunakan fasilitas pendukung.....	117
Tabel L	Tanggapan Mengenai <i>software</i> /program yang digunakan sudah sesuai dengan operasi penjualan kredit.....	118
Tabel LI	Tanggapan Mengenai <i>software</i> /program yang digunakan bukan merupakan buatan dari tim keuangan	119
Tabel LII	Tanggapan Menggenai perusahaan dalam menjalankan program penjualan kredit tidak terdapat program pembantu	120
Tabel LIII	Tanggapan Mengenai pegawai yang bertugas pada proses program merupakan para tenaga ahli pada bidang komputerisasi	121
Tabel LIV	Tanggapan Mengenai para pegawai yang terlibat dalam pelaksanaan program penjualan kredit mengikuti prosedur-prosedur	123
Tabel LV	Tanggapan Mengenai dalam kegiatan transaksi penjualan kredit tidak terdapat prosedur-prosedur dalam pelaksanaan program penjualan kredit	124
Tabel LVI	Tanggapan Mengenai penerimaan data transaksi penjualan kredit	125
Tabel LVII	Tanggapan Mengenai penerimaan data transaksi penjualan kredit	126
Tabel LVIII	Tanggapan Mengenai dokumen data transaksi penjuln kredit	

	setelah dicatat lalu diserahkan kepada atasannya	127
Tabel LIX	Tanggapan Mengenai pada penjualan kredit atau sistem <i>on-line</i> dan <i>real-time processing</i> tidak terdapat selang waktu antara pemasukan data.....	128
Tabel LX	Tanggapan Mengenai data transaksi penjualan kredit yang sudah direkam akan diperiksa kebenarannya	129
Tabel LXI	Tanggapan Mengenai dalam transaksi penjualan kredit dilakukan pembandingan antara rekapitulasi dengan resi	130
Tabel LXII	Korelasi Sitem Pengendalian Intern (X) dengan Sistem informasi akuntansi (Y)	132
Tabel LXIII	Hasil Koefisien Determinan	133
Tabel LXIV	Hasil Pengujian hipotesis.....	134