

ABSTRACT

The complexity of all activities within the firm increases the likelihood of errors and irregularities. That is why owners need to implement internal controls, one of which is to run the control activities in the sales cycle. Application of control activities in the sales cycle needs to be done for the owner to obtain accurate sales information. The author conducted research at PT. SIPATEX, the company engaged in textile industry. In conducting 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.

Through the results of the analysis the authors, it can be said that the system of internal control at the company's accounts receivable would be sufficient. This opinion is supported by the functions associated with sales activity, billing, forms, systems and procedures used, so as to improve performance and results collection. So also with the results of analysis on the influence of the internal control system to control billing accounts receivable at the company are adequate. This opinion is supported by comparing the t table with t count, where is obtained that $t_{8.242} > 2.048$ t table then H_0 is rejected, meaning that the internal control system significantly influence the internal control accounts. Thus the hypothesis "*Analysis of the Internal Control of Sales of the Accuracy of the Sales Information*" is acceptable.

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 tepat. Penulis melakukan penelitian di PT. SIPATEX, yaitu perusahaan yang bergerak di industri tekstil. 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.

Melalui hasil analisa yang dilakukan penulis, dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian internal piutang pada perusahaan tersebut sudah cukup memadai. Pendapat ini didukung dengan adanya fungsi yang terkait dengan aktivitas penjualan, penagihan, formulir, sistem dan prosedur yang digunakan, sehingga dapat meningkatkan kinerja dan hasil penagihan piutang. Begitu juga dengan hasil analisa tentang pengaruh sistem pengendalian internal piutang terhadap pengendalian penagihan piutang pada perusahaan tersebut sudah memadai. Pendapat ini didukung dengan membandingkan antara t tabel dengan t hitung, di mana diperoleh bahwa t hitung $8,242 > t$ tabel $2,048$ maka H_0 ditolak, artinya sistem pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap pengendalian internal piutang. Sehingga hipotesis "analisis pengendalian intern penjualan terhadap ketepatan informasi penjualan" dapat diterima.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|---------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | iii |
| KATA PENGANTAR | iv |
| <i>ABSTRACT</i> | vii |
| ABSTRAK | viii |
| DAFTAR ISI | ix |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiii |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1. 1 Latar Belakang | 1 |
| 1. 2 Rumusan Masalah | 3 |
| 1. 3 Tujuan Penelitian | 3 |
| 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 | 7 |
| 2.1.2 Tujuan Pengendalian Intern | 8 |
| 2.1.3 Komponen-Komponen Pengendalian Intern | 10 |
| 2.1.4 Keterbatasan Pengendalian Internal | 14 |
| 2. 2 Penjualan | 15 |
| 2. 3 Siklus Penjualan | 15 |
| 2.3.1 Pengertian Siklus Penjualan | 16 |
| 2.3.2 Prosedur Sistem Penjualan Secara Tunai | 16 |
| 2.3.3 Prosedur Sistem Penjualan Secara Kredit | 10 |

| | | |
|---|---|----|
| 2.3.3.1 | Prosedur Penerimaan Pesanan dan Persetujuan Kredit. | 18 |
| 2.3.3.2 | Prosedur Pengiriman Barang | 20 |
| 2.3.3.3 | Prosedur Penagihan Piutang Dagang | 20 |
| 2.3.3.4 | Prosedur Penerimaan Kas..... | 23 |
| 2.3.3.5 | Prosedur Retur Penjualan | 24 |
| 2.3.4 | Ancaman dan Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan | 25 |
| 2. 4 | Informasi..... | 28 |
| 2. 5 | Hubungan Aktivitas Pengendalian dengan Ketepatan Informasi Penjualan | 30 |
| 2. 6 | Kerangka Pemikiran | 33 |
| BAB III METODE PENELITIAN | | 36 |
| 3. 1 | Objek Penelitian | 36 |
| 3.1.1 | Kegiatan Perusahaan Secara Umum | 36 |
| 3. 2 | Metode Penelitian..... | 40 |
| 3.2.1 | Metode Pengumpulan Data | 41 |
| 3.2.2 | Operasionalisasi Variabel dan Skala Pengukuran | 44 |
| 3.2.3 | Populasi dan Sampel | 49 |
| 3.2.4 | Uji Validitas dan Reabilitas..... | 47 |
| 3.2.5 | Rancangan Pengujian Hipotesis | 50 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | | 54 |
| 4. 1 | Hasil Penelitian | 54 |
| 4.1.1 | Sejarah Perusahaan | 54 |
| 4.1.2 | Struktur Organisasi dan Deskripsi pekerjaan | 57 |
| 4.1.3 | Prosedur-Prosedur untuk Aktivitas Penjualan | 63 |
| 4.1.3.1 | Prosedur Penerimaan Pesanan pada PT. SIPATEX .. | 64 |
| 4.1.3.2 | Prosedur Pengiriman Pesanan pada PT.SIPATEX ... | 66 |
| 4.1.3.3 | Prosedur penagihan Piutang Dagang di PT.SIPATEX | 67 |
| 4.1.3.4 | Prosedur Penerimaan Kas di PT. SIPATEX | 68 |
| 4.1.3.5 | Prosedur Retur Penjualan di PT. SIPATEX | 70 |
| 4.1.4 | Dokumen-Dokumen yang Digunakan | 72 |

| | |
|--|---------|
| 4.1.5 Fungsi-Fungsi yang Terkait | 73 |
| 4.2 Pembahasan..... | 74 |
| 4.2.1 Analisa Sistem Pengendalian Intern Penjualan di PT.SIPATEX | 74 |
| 4.2.1.1 Lingkungan Pengendalian | 75 |
| 4.2.1.2 Aktivitas Pengendalian | 80 |
| 4.2.1.3 Analisa Sistem Pengendalian Intern Penjualan terhadap Ketepatan Informasi Penjualan | 83 |
| 4.2.2 Analisa Korelasi | 86 |
| 4.2.3 Pengujian Hipotesis | 89 |
| BAB V SIMPULAN DAN SARAN..... | 96 |
| 5.1 Simpulan | 96 |
| 5.2 Saran | 98 |
| DAFTAR PUSTAKA | 100 |
| LAMPIRAN | 102 |
| RIWAYAT HIDUP | 123 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|---------|
| Tabel 3.1 Variabel X - Pengendalian Intern Penjualan..... | 46 |
| Tabel 3.2 Variabel Y – Ketepatan Informasi | 47 |
| Tabel 3.3 Kriteria Penafsiran Koefisien Reliabilitas | 49 |
| Tabel 3.4 Kriteria Penafsiran Koefisien Korelasi..... | 51 |
| Tabel 4.1 Validitas Kuisisioner | 87 |
| Tabel 4.2 Perhitungan Korelasi Variabel X dan Variabel Y..... | 90 |
| Tabel 4.3 Faktor Korelasi untuk Rank yang Sama pada Variabel X..... | 92 |
| Tabel 4.3 Faktor Korelasi untuk Rank yang Sama pada Variabel Y..... | 93 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|---|---------|
| Lampiran A Kuisisioner | 101 |
| Lampiran B Struktur Organisasi Perusahaan | 105 |
| Lampiran C Hasil Kuisisioner Variabel X..... | 106 |
| Lampiran D Hasil Kuisisioner Variabel Y | 107 |
| Lampiran F Reliabilitas | 108 |
| Lampiran G Uji Reliabilititas | 109 |
| Lampiran H Hasil Korelasi | 110 |
| Lampiran I Faktur Penjualan..... | 121 |
| Lampiran J Surat Jalan | 122 |