

**PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
PENJUALAN TERHADAP KINERJA DIVISI PENJUALAN
PADA PT. INDOMOBIL NIAGA INTERNATIONAL**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

Disusun Oleh

TRI WIDIASTUTI

02420023



FAKULTAS EKONOMI JURUSAN AKUNTANSI

UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JAKARTA

2007



FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JURUSAN AKUNTANSI

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul :

“Peranan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Kinerja
Divisi Penjualan Pada PT. Indomobil Niaga International”

Oleh :

Nama : Tri Widiastuti

NIM ★ : 02420023

Telah disetujui untuk diajukan

Jakarta, September 2007

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi

Pembimbing Materi

(Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM)

(M. Iman Nugroho, SE, Ak, MM)



FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JURUSAN AKUNTANSI

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul :


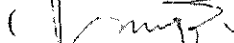

“Peranan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Kinerja Divisi Penjualan Pada PT Indomobil Niaga International”

Oleh

Nama : Tri Widiastuti

NIM : 02421023

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

<u>Nama</u>	<u>Jabatan</u>	<u>Tanda Tangan</u>
1. Drs. Sunarto Widodo, Ak. MM	Ketua	()
2. M. Iman Nugroho, SE, Ak, MM	AnggotaPenguji	()
3. Drs. Boedi S Hartono, Ak, MM	Anggota Penguji	()

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS AKHIR

Saya yang bertanda tangan :

Nama : Tri Widiastuti

NIM : 02420023

Jurusan : S-1 Akuntansi

Konsentrasi : Auditing

Skripsi sarjana yang berjudul :

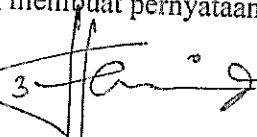
“PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN TERHADAP KINERJA DIVISI PENJUALAN PADA PT INDOMOBIL NIAGA INTERNATIONAL”

Benar-benar karya tulis ilmiah yang penulis susun dibawah bimbingan Bapak M. Iman Nugroho, SE, Ak. Seluruh isi yang ada didalam skripsi ini merupakan hasil karya tulis, dan menjadi tanggung jawab penulis sendiri apabila ada kesalahan dari isi dalam skripsi ini. Pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, September 2007

Yang membuat pernyataan




Tri Widiastuti

ABSTRAK

- (A) TRI WIDIASTUTI
- (B) Peranan Sistem pengendalian Internal Perjualan Terhadap Kinerja Penjualan Divisi Penjualan Pada PT Indomobil Niaga International
- (C) Jumlah halaman : X + 81halaman, lampiran
- (D) Kata kunci : Sistem Pengendalian Internal, Kinerja Penjualan
- (E) Alasan dan Tujuan penelitian : Untuk mengetahui peranan sistem pengendalian Internal penjualan didalam kinerja divisi penjualan agar dapat mengetahui kinerja penjualan khususnya hasil penjualan pertahun pada divisi penjualan.
- Metode Penelitian : Metode penelitian yang telah dicapai adalah diskriptif analisis, pengumpulan data skunder diperoleh melalui riset labgsung pada PT. Indomobil Niaga Internationaldi Jakarta dan analisa data yang dilakukan dengan menggunakan analisa sistem pengendalian internal atas kinerja divisi penjualan.
- Hasil Penelitian : Setelah dialkukan penelitian pada PT. indomobil Niaga International dengan menggunakan analisa rencana penjualan per tahun dan hasil penjualan pertahun dimana sistem pengendalian internal berjalan cukup baik dengan melakukan menegemen audit kepada divisi penjualan.
- Kesimpulan dan Saran : Dari hasil penelitian yang telah dilakukan membuktikan bahwa peranan system pengendalian internal sudah berjalan efektif dilihat dari sruktur organisasi terdapat pemisahan fungsi, tugas dan tanggung jawab dan wewenang masing-nasing posisi, dan kepada siapa ia bertanggung jawab.
- (F) Baftar Pustaka : 8 buku (1999-2004)
- (G) Dosen Pembimbing : M. Iman Nugroho, SE, Ak , MM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan karunia, kesehatan, kesempatan dan hidayahnya, sehingga penulis dapat melakukan segala hal yang berhubungan dengan proses pembuatan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah bagi Rasulullah SAW.

Pada kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan ungkapan terima kasih kepada semua pihak-pihak yang telah memberikan banyak bantuan dan bimbingan kepada penulis selama penulisan skripsi ini. Rasa penghargaan dan terima kasih yang tinggi penulis sampaikan kepada :

1. Kedua orang tua ku yang tercinta yang telah memberikan begitu besar bantuannya baik moril maupun materil kepada penulis selama diperkuliahan.
2. Bapak Drs. Boedi Setyo Hartono, AK, MM, selaku Ketua Jurusan Akuntansi yang telah membimbing dan mengarahkan penulis selama masa perkuliahan.
3. Bapak M. Iman Nugroho, SE, Ak selaku Dosen pembimbing materi yang telah sabar memberikan bimbingan, arahan dan bantuan pemikiran dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Ibu Sri Ari Wahyuningsih, MM selaku sekjur akuntansi yang selalu memberikan masukan serta bantuan moril kepada penulis.
5. Dekan dan jajaran fakultas ekonomi Universitas Darma Persada.
6. Seluruh Dosen dan karyawan fakultas ekonomi Universitas Darma Persada yang telah memberikan pendidikan dan pelayanan kepada penulis.

7. Untuk kakak ku mas Wiwit dan Adii-adik ku Uma dan Alin terima kasih atas dorongan dan semangatnya kepada penulis.
8. Buat pak Muhamad Nur penulis ucapkan terima kasih atas bantuannya dalam penelitian ini serta penjelasan-penjelasan yang sangat membantu dan bermanfaat dalam penulisan ini.
9. Buat bang Iwan yang selalu membantu dan memberikan semangat kepada penulis, terima kasih atas Doa, waktu, perhatian dan kasih sayangnya.
10. Untuk rekan-rekan akuntansi angkatan 2002 khususnya (Distri, Irma, Yuli, Wiwit, Isti, Jefri) terimakasih atas persahabatannya selama diperkuliahan.
11. Serta semua pihak yang telah membantu penulisan skripsi ini.

Demikian kata pengantar yang bisa penulis sampaikan, harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca. Segala kritik dan saran atas kekurangan yang ada sangat diharapkan guna meningkatkan kemampuan penulis dimasa mendatang. Semoga Allah SWT memberikan balasan yang setimpal kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis.

Jakarta, September 2007

Penulis

Tri Widiastuti

DAFTAR ISI

	Hal
LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR BAGAN.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	3
1.4 Metode Penelitian.....	4
1.5 Analisa Data.....	5
1.6 Kerangka Pemikiran.....	6
1.7 Sistematika Penelitian.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal.....	10
2.1.1 Tujuan Sistem Pengendalian Internal.....	11
2.1.2 Komponen Sistem Pengendalian Internal.....	15
2.1.3 Ciri-ciri Sistem Pengendalian Internal.....	17
2.1.4 Efektifitas Sistem Pengendalian Internal.....	22
2.1.5 Keterbatasan Sistem Pengendalian internal.....	22
2.2 Sistem Pengendalian Internal Penjualan.....	24
2.3 Pengertian penjualan.....	28

2.4	Sistem Penjualan Secara Tunai.....	29
2.5	Sistem penjualan Secara Kredit.....	31
2.6	Definisi Kinerja.....	33
2.6.1	Definisi Penilaian Kinerja.....	33
BAB III	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1	Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	37
3.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	40
3.3	Bidang Usaha Perusahaan.....	52
BAB IV	ANALISA Dan PEMBAHASAN	
4.1	Sistem Penjualan.....	61
4.1.1	Sistem Pengendalian Internal Penjualan PT. IMNI...	64
4.1.2	Prosedur Penjualan.....	73
4.1.3	Pengendalian Penjualan.....	74
4.2	Peranan Fungsi Pengendalian Internal Terhadap Hasil Penj..	74
4.2.1	Pelaksanaan Program Manajemen Audit Fungsi Penj.	74
4.2.2	Tingkat Pencapaian Hasil Penjualan.....	77
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan.....	80
5.2	Saran.....	81
DAFTAR PUSRAKA		
LAMPIRAN		
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 4.1 Skala Prosedur Pemesanan PT. Indomobil Niaga international.....	56
Tabel 4.2 Laporan Rencana Penjualan PT. Indomobil Niaga international Periode Tahun 2005.....	65
Tabel 4.3 Laporan Rencana Penjualan PT. Indomobil Niaga international Periode Tahun 2006.....	65
Tabel 4.4 Laporan Hasil Penjualan PT. Indomobil Niaga International Periode Tahun 2005.....	78
Tabel 4.5 Laporan Hasil Penjualan PT. Indomobil Niaga International Periode Tahun 2005.....	78



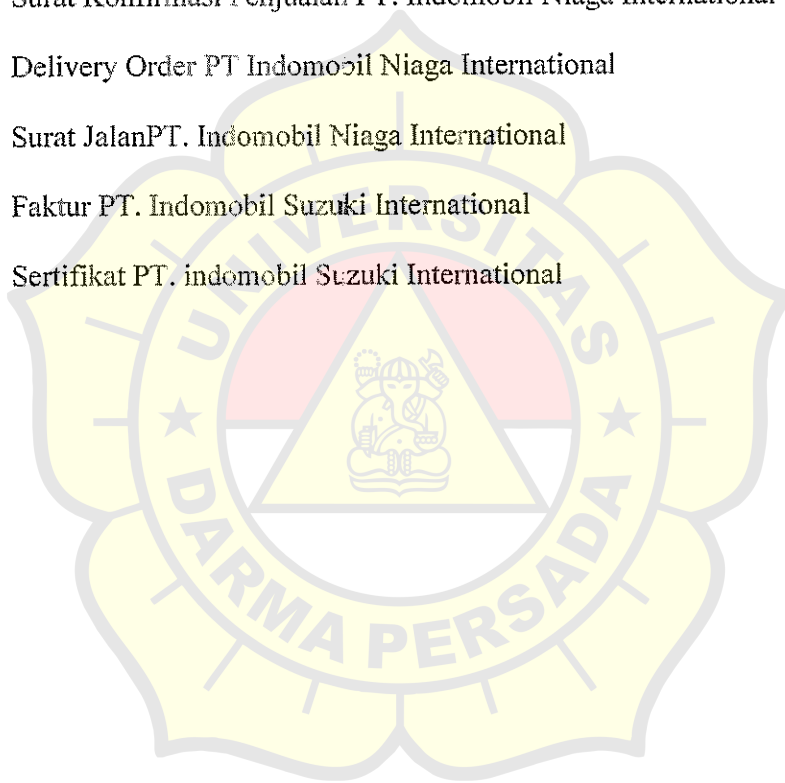
DAFTAR BAGAN

	Hal
Bagan 3.1 Struktur Organisasi PT. Indomobil Niaga international.....	43



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Alur Alokasi Unit Deler
- Lampiran 2 : Alur Prosedur Penjualan
- Lampiran 3 : Alur Prosedur Piutang
- Lampiran 4 : Ogder Memo PT. Indomobil Niaga International
- Lampiran 5 : Surat Konfirmasi Penjualan PT. Indomobil Niaga International
- Lampiran 6 : Delivery Order PT Indomobil Niaga International
- Lampiran 7 : Surat JalanPT. Indomobil Niaga International
- Lampiran 8 : Faktur PT. Indomobil Suzuki International
- Lampiran 9 : Sertifikat PT. indomobil Suzuki International



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini perkembangan dunia usaha otomotif di Indonesia semakin meningkat dapat dilihat dari jumlahnya yang terus bertambah. Persaingan yang ketat diantara perusahaan-perusahaan otomotif tersebut menentukan ditetapkannya alat/Metode pengawasan yang efektif untuk mengevaluasi operasional perusahaan (Pengendalian Internal) disamping promosi dan pemasaran yang intensif.

Apabila faktor promosi dan pemasaran dapat dilaksanakan dengan baik oleh perusahaan, belum tentu dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Karena ada faktor lain yang ikut berperan demi tercapainya kemajuan perusahaan, yaitu Sistem Pengendalian Internal yang berfungsi untuk mencegah terjadinya kecurangan dan penyimpangan di perusahaan.

PT. Indomobil Niaga International (IMNI) merupakan *sole distributor* dari kendaraan Suzuki yang melaksanakan kegiatan perdagangan diseluruh wilayah Republik Indonesia, dan terdiri dari divisi kendaraan roda empat dan kendaraan roda Dua. Penulis disini hanya menjabarkan divisi kendaraan Roda empat saja. Sedangkan pabrikan dari kendaraan Suzuki adalah PT. Indomobil Suzuki International. Sedangkan untuk distribusi penjualan dibentuk suatu perusahaan distributor tunggal yaitu PT. Indomobil Niaga International (IMNI).

Pentingnya pengendalian internal bagi manajemen telah diakui dalam literatur profesional selama beberapa tahun. *AICPA (American Institute Of Certified Public Accountants)* menyebutkan faktor berikut sebagai faktor-faktor yang berkontribusi terhadap meluasnya pengakuan atas pentingnya pengendalian internal yaitu :

Lingkup dan ukuran bisnis entitas telah menjadi sangat kompleks tersebar luas sehingga manajemen harus bergantung pada sejumlah laporan dan analisis untuk mengendalikan operasi secara efektif.

- 1) Pengujian dan penelaahan yang melekat dalam sistem pengendalian internal yang baik menyediakan perlindungan terhadap kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan terjadinya kekeliruan dan ketidak beresan.
- 2) Tidak praktis bagi Auditor untuk melakukan audit atas kebanyakan perusahaan dengan pembatasan biaya ekonomi tanpa menggantungkan pada sistem pengendalian internal klien.
- 3) Dengan sistem pengendalian internal akan menyediakan keyakinan yang memadai bahwa pelaporan keuangan yang curang akan dicegah/dideteksi lebih awal.

Sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personalia lain. Entitas yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian Tiga Tujuan berikut :

- (a) Keandalan Pelaporan Keuangan,
- (b) Efektifitas dan Efisiensi Operasi dan

(c) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Pengendalian internal itu meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan, yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, memajukan efisiensi dalam usaha dan membantu mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditentukan lebih dulu.

Oleh karena itu peranan pengendalian internal sangat dominan sekali dalam mengawasi operasional perusahaan sehari-hari. Hal inilah yang mendorong penulis untuk mengetahui lebih jauh mengenai

“PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN TERHADAP KINERJA DIVISI PENJUALAN PADA PT. INDOMOBIL NIAGA INTERNATIONAL”.

1.2 Perumusan Masalah

Sistem pengendalian Internal mempunyai peranan yang penting dalam kemajuan suatu perusahaan, namun sering kali perusahaan mengabaikannya. Perusahaan hanya melihat dari faktor Eksternal saja, sehingga banyak terjadi penyimpangan dalam manajemen perusahaan itu sendiri. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah penerapan sistem pengendalian internal berpengaruh terhadap kinerja divisi penjualan pada PT. Indomobil Niaga International ?

2. Apakah penerapan sistem pengendalian internal telah berjalan dengan efektif pada divisi PT. Indomobil Niaga International ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari Penelitian ini adalah :

1. Untuk mengevaluasi penerapan sistem pengendalian internal terhadap kinerja divisi penjualan pada PT. Indomobil Niaga International.
2. Untuk mengetahui apakah penerapan sistem pengendalian internal telah berjalan dengan efektif pada divisi PT. Indomobil Niaga International.

Manfaat Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Penulis, Penelitian ini merupakan implementasi dan melihat gambaran bagaimana penerapan Sistem Pengendalian Internal terhadap efektifitas kinerja divisi penjualan di PT. Indomobil Niaga International
2. Bagi Perusahaan, Penelitian ini diharapkan dapat membantu mengevaluasi Sistem Pengendalian Internal dan memberikan masukan mengenai efektifitas Pengendalian internal atas kinerja divisi penjualan.
3. Bagi Pembaca, Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan melatih daya nalar serta daya analisis terhadap suatu permasalahan

1.4 Metode Penelitian

1.4.1 Sumber Data

Di dalam penyusunan skripsi ini analisa yang digunakan adalah analisa deskriptif, adapun analisa yang digunakan antara lain:

a. Metode Deskriptif Kualitatif

Dimana rumusan atas data-data yang berhasil diperoleh adalah bersifat penjelasan sehingga dapat diuji kebenarannya.

b. Metode Deskriptif Kuantitatif

Adalah proses pengolahan data yang bersifat perhitungan, yang pada prakteknya juga harus memperhatikan berapa jumlah variabel analisis yang digunakan dalam penelitian.

1.4.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

a. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Pengumpulan data dengan melakukan penelitian-penelitian diluar perpustakaan dengan cara:

- 1) Observasi, dimana pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap perusahaan tersebut.
- 2) Wawancara, dimana pengumpulan data dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab) dengan karyawan atau pihak-pihak yang memiliki kepentingan terhadap masalah yang diteliti.

b. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dimaksudkan untuk mendapatkan data skunder dengan cara membaca buku-buku. Tulisan serta mempelajari serta berbagai literatur yang ada hubungannya dengan masalah pembahasan skripsi ini. Tujuan studi kepustakaan ini adalah untuk menunjang penelitian agar dapat diperoleh data-data serta wawasan yang lebih luas dan tepat.

1.5 Analisa Data

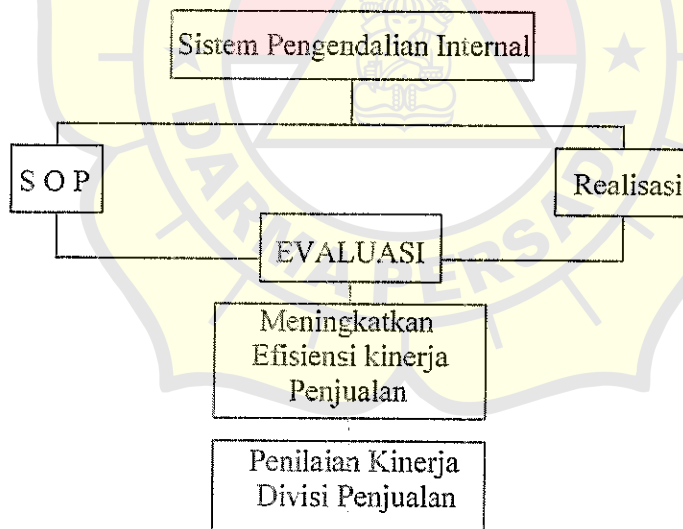
Metode analisa data diperoleh dengan menggunakan analisa deskriptif yaitu dengan mengumpulkan, memperoleh, menyederhanakan, dan menganalisa data kualitatif secara diskriptif, bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem pengendalian internal pada PT. Indomobil Niaga International dan peranannya terhadap kinerja divisi penjualan pada PT. Indomobil Niaga International.

1.6 Kerangka Pemikiran

Sistem pengendalian internal didalam suatu perusahaan sangat diperlukan guna meningkatkan efisiensi kinerja penjualan perusahaan, karena pengendalian internal mempunyai tujuan untuk mengamankan aktiva perusahaan, mengecek kecermatan dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dan mendorong agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh segenap jajaran organisasi. Agar kebijakan manajemen

tersebut benar-benar dipatuhi maka dibuat suatu standar operasional perusahaan atau disebut SOP. Kemudian SOP menjadi acuan dasar operasional perusahaan yang oleh pengendalian internal dicek dengan benar pelaksanaan disemua struktur organisasi. Dan setiap triwulan atau smesteran akan di evaluasi atau diaudit oleh internal audit atas pelaksanaan SOP tersebut. Kemudian oleh bagian audit akan dilaporkan kepada manajemen tertinggi perusahaan atas hasil temuan-temuan dan oleh manajemen akan dikoordinasikan lagi kepada seluruh lini organisasi. dasar pengendalian SOP inilah oleh manajemen untuk meningkatkan kinerja divisi penjualan dan juga menjadi dasar penilaian divisi penjualan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diilustrasikan pada bagan sebagai berikut:



Sumber : Nugroho Widjajanto, Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) 1994, Krismiaji dan yang telah diolah kembali oleh penulis

1.7 Sistematika Penelitian

Skripsi ini dibagi dalam lima bab dengan beberapa lampiran uraian singkat mengenai materi dari penulis dengan sistem matika penulisan sebagai berikut

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan mengenai latar belakang masalah penelitian, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika pembahasan yang berisi uraian-uraian singkat mengenai bab-bab dalam skripsi ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan hal-hal yang berhubungan dengan judul skripsi secara teoritis antara lain pengertian, tujuan sitem pengendalian internal, ciri-ciri sistem pengendalian internal yang sesuai prosedur, sistem pengendalian internal atas penjualan dan teori-teori lainnya yang membantu penulisan skripsi ini.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini membahas tentang gambaran perusahaan yang dijadikan objek penelitian: sejarah perusahaan, bidang usaha perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan.

2. Apakah penerapan sistem pengendalian internal telah berjalan dengan efektif pada divisi PT. Indomobil Niaga International ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari Penelitian ini adalah :

1. Untuk mengevaluasi penerapan sistem pengendalian internal terhadap kinerja divisi penjualan pada PT. Indomobil Niaga International.
2. Untuk mengetahui apakah penerapan sistem pengendalian internal telah berjalan dengan efektif pada divisi PT. Indomobil Niaga International.

Manfaat Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi Penulis, Penelitian ini merupakan implementasi dan melihat gambaran bagaimana penerapan Sistem Pengendalian Internal terhadap efektifitas kinerja divisi penjualan di PT. Indomobil Niaga International
2. Bagi Perusahaan, Penelitian ini diharapkan dapat membantu mengevaluasi Sistem Pengendalian Internal dan memberikan masukan mengenai efektifitas Pengendalian internal atas kinerja divisi penjualan.
3. Bagi Pembaca, Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan melatih daya nalar serta daya analisis terhadap suatu permasalahan

1.4 Metode Penelitian

1.4.1 Sumber Data

Di dalam penyusunan skripsi ini analisa yang digunakan adalah analisa deskriptif, adapun analisa yang digunakan antara lain:

a. Metode Deskriptif Kualitatif

Dimana rumusan atas data-data yang berhasil diperoleh adalah bersifat penjelasan sehingga dapat diuji kebenarannya.

b. Metode Deskriptif Kuantitatif

Adalah proses pengolahan data yang bersifat perhitungan, yang pada prakteknya juga harus memperhatikan berapa jumlah variabel analisis yang digunakan dalam penelitian.

1.4.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

a. Penelitian lapangan (*Field Reseach*)

Pengumpulan data dengan melakukan penelitian-penelitian diluar perpustakaan dengan cara:

- 1) Observasi, dimana pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap perusahaan tersebut.
- 2) Wawancara, dimana pengumpulan data dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab) dengan karyawan atau pihak-pihak yang memiliki kepentingan terhadap masalah yang diteliti.

b. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dimaksudkan untuk mendapatkan data skunder dengan cara membaca buku-buku. Tulisan serta mempelajari serta berbagai literatur yang ada hubungannya dengan masalah pembahasan skripsi ini. Tujuan studi kepustakaan ini adalah untuk menunjang penelitian agar dapat diperoleh data-data serta wawasan yang lebih luas dan tepat.

1.5 Analisa Data

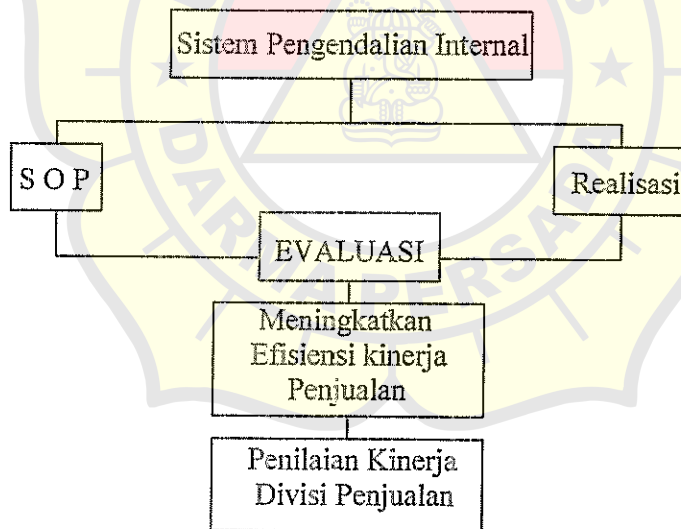
Metode analisa data diperoleh dengan menggunakan analisa deskriptif yaitu dengan mengumpulkan, memperoleh, menyederhanakan, dan menganalisa data kualitatif secara deskriptif, bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem pengendalian internal pada PT. Indomobil Niaga International dan peranannya terhadap kinerja divisi penjualan pada PT. Indomobil Niaga International.

1.6 Kerangka Pemikiran

Sistem pengendalian internal didalam suatu perusahaan sangat diperlukan guna meningkatkan efisiensi kinerja penjualan perusahaan, karena pengendalian internal mempunyai tujuan untuk mengamankan aktiva perusahaan, mengecek kecermatan dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dan mendorong agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh segenap jajaran organisasi. Agar kebijakan manajemen

tersebut benar-benar dipatuhi maka dibuat suatu standar operasional perusahaan atau disebut SOP. Kemudian SOP menjadi acuan dasar operasional perusahaan yang oleh pengendalian internal dicek dengan benar pelaksanaan disemua struktur organisasi. Dan setiap triwulan atau smesteran akan di evaluasi atau diaudit oleh internal audit atas pelaksanaan SOP tersebut. Kemudian oleh bagian audit akan dilaporkan kepada manajemen tertinggi perusahaan atas hasil temuan-temuan dan oleh manajemen akan dikoordinasikan lagi kepada seluruh lini organisasi. dasar pengendalian SOP inilah oleh manajemen untuk meningkatkan kinerja divisi penjualan dan juga menjadi dasar penilaian divisi penjualan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diilustrasikan pada bagan sebagai berikut:



Sumber : Nugroho Widjajanto, Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) 1994, Krismiaji dan yang telah diolah kembali oleh penulis

1.7 Sistematika Penelitian

Skripsi ini dibagi dalam lima bab dengan beberapa lampiran uraian singkat mengenai materi dari penulis dengan sistem matika penulisan sebagai berikut

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan mengenai latar belakang masalah penelitian, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika pembahasan yang berisi uraian-uraian singkat mengenai bab-bab dalam skripsi ini.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan hal-hal yang berhubungan dengan judul skripsi secara teoritis antara lain pengertian, tujuan sitem pengendalian internal, ciri-ciri sistem pengendalian internal yang sesuai prosedur, sistem pengendalian internal atas penjualan dan teori-teori lainnya yang membantu penulisan skripsi ini.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini membahas tentang gambaran perusahaan yang dijadikan objek penelitian: sejarah perusahaan, bidang usaha perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini penulis akan menjelaskan sistem pengendalian internal yang meliputi sistem organisasi penjualan yang di terapkan pada perusahaan tersebut, prosedur pelaksanaan penjualan serta pencatatannya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan terakhir yang berisikan kesimpulan dan saran-saran penulis yang diharapkan dapat digunakan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

