

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah	4
1.2.1 Identifikasi Masalah.....	4
1.2.2 Pembatasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	8
2.1.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.2 Pengendalian Internal	10
2.2.1 Pengertian Pengendalian Internal	10
2.2.2 Tujuan Pengendalian Internal	11
2.2.3 Komponen Pengendalian Internal	13
2.2.4 <i>Internal Control Questioner (ICQ)</i>	25
2.3 <i>Going Concern</i>	26
2.4 Sistem Penjualan Kredit.....	28

2.4.1	Pengertian Penjualan Kredit	28
2.4.2	Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit	29
2.4.3	Dokumen yang Dibutuhkan dalam Penjualan Kredit	30
2.4.4	Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit	33
2.5	Sistem Piutang Usaha.....	36
2.5.1	Pegertian Piutang Usaha.....	36
2.5.2	Fungsi yang Terkait dalam Penagihan Piutang	37
2.5.3	Dokumen yang Digunakan dalam Prosedur Penagihan Piutang	38
2.5.4	Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang Usaha	39
2.5.5	Sistem Pengendalian Internal atas Piutang Usaha	40
2.6	Hasil Penelitian Terdahulu	42
BAB III	METODE PENELITIAN	49
3.1	Desain Penelitian.....	49
3.2	Jenis dan Sumber Data	50
3.3.	Teknik Pengumpulan Data.....	51
3.4	Populasi dan Sample	53
3.4.1	Populasi	53
3.5	Definisi Operasional Variabel.....	54
3.6	Teknik Analisis Data.....	55
3.6.1	Analisa Deskriptif Komparatif.....	55
3.6.2	Analisa Statistika.....	56
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	58
4.1	Kesesuaian Pelaksanaan Penjuala Kredit dan Piutang Usaha dengan SOP (<i>standard operating procedure</i>) yang berlaku di PT. Sahabat Mitra Intrabuana... 58	
4.1.1	SOP (<i>standard operating procedure</i>) Penjualan Kredit dan Piutang Usaha	58
4.1.2	Pelaksanaan Penjualan Kredit dan Piutang Usaha.....	62
4.1.3	Temuan Penyimpangan pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang dengan SOP perusahaan	64

4.1.4 Penyebab Penyimpangan pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang dengan SOP perusahaan	65
4.1.5 Alternatif jalan keluar ketidaksesuaian pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang dengan SOP perusahaan	66
4.2 Tingkat Efektivitas Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana.....	68
4.3 Analisa Tingkat Efektifitas.....	75
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	76
5.1 Kesimpulan.....	76
5.2 Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN.....	81