

## DAFTAR ISI

	<b>HALAMAN</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAKSI</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR DIAGRAM</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I</b>	
<b>PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi dan Perbatasan Masalah.....	4
1.2.1. Identifikasi Masalah .....	4
1.2.2. Pembatasan Masalah.....	4
1.3. Perumusan Masalah .....	4
1.4. Tujuan Penelitian .....	5
1.5. Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II</b>	
<b>LANDASAN TEORI</b>	
2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....	6
2.1.1. Pengertian Sistem .....	6
2.1.2. Pengertian Informasi.....	9
2.1.3. Pengertian Sistem Informasi.....	10
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	10
2.3. Pengendalian Internal.....	11
2.3.1. Pengertian Pengendalian Internal .....	11
2.3.2. Tujuan Pengendalian Internal .....	12
2.3.3. Kriteria Pengendalian Internal.....	13
2.3.4. Internal Control Questionnaires (ICQ) .....	15
2.4. Going Concern .....	16
2.5. Penjualan .....	17
2.5.1. Pengertian Penjualan .....	17
2.5.2. Klasifikasi Penjualan .....	18
2.5.3. Tujuan Penjualan .....	18
2.5.4. Bagian Bagian Yang Terkait Dalam Penjualan.....	18
2.5.5. Dokumen Yang Diperlukan Dalam Penjualan .....	22
2.6. Piutang Usaha .....	25
2.6.1. Pengertian Piutang Usaha.....	25
2.6.2. Tujuan Piutang Usaha.....	26

2.6.3. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang Usaha.....	27
2.6.4. Resiko Dalam Piutang Usaha .....	28
2.7. Piutang Tak Tertagih.....	30
2.8. SOP yang berlaku pada PT SBS.....	31
2.8.1. SOP Penjualan Secara Kredit.....	31
2.8.2. SOP Pengelolaan Piutang Tak Tertagih.....	34
2.9. Hasil Penelitian Sebelumnya .....	37
2.10. Hubungan Pengendalian dengan Penjualan Kredit dan Piutang	39
2.11. Kerangka Penelitian .....	39
<b>BAB III</b>	
<b>METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Desain Penelitian.....	40
3.2. Jenis dan Sumber Data.....	40
3.2.1. Jenis Data.....	40
3.2.2. Sumber Data .....	41
3.3. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....	43
3.3.1. Populasi .....	43
3.3.2. Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel .....	43
3.4. Definisi Operasional Variabel.....	44
3.5. Teknik Analisis Data.....	45
<b>BAB IV</b>	
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Kesesuaian antara Pelaksanaan Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Usaha dengan SOP yang Berlaku pada PT. SBS.....	48
4.1.1. Pelaksanaan Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Usaha .....	48
4.1.2. Temuan Penyimpangan antara Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Usaha dengan SOP yang Berlaku Pada PT. SBS.....	51
4.1.3. Penyebab Ketidakesuaian Pelaksanaan Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Usaha dengan SOP yang berlaku Pada PT. SBS.....	51
4.1.4. Alternatif Jalan Keluar Ketidakesuaian antara Pelaksanaan Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Usaha dengan SOP yang Berlaku Pada PT. SBS.....	52
4.2. Tingkat Efektivitas Internal atas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Usaha Pada PT SBS .....	53
<b>BAB V</b>	
<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan .....	70
5.1.1. Kesesuaian antara Pelaksanaan Penjualan Kredit	

Dan Pengelolaan Piutang Usaha dengan SOP yang berlaku pada PT. SBS.....	70
5.1.2. Tingkat Efektivitas Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Usaha.....	71
5.2. Saran.....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>74</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>76</b>