

## **ABSTRACT**

### ***“Influence of Internal Control System Sales to sales efectivity” (Case study in Industri Telekomunikasi Indonesia Corporate, Bandung)***

*Sales is a major activity in companies that need to be taken seriously, because with the sale of the company to earn a profit for the company's survival. Given the importance of sales activity within the company, it is necessary to control the sale as well. Sales activity should be planned and carried out effectively and efficiently as possible in order to profit the company can achieve the optimum point, and the company can also handle and control the sales activity well in line with the growing company and competition in the business world.*

*In this study, researchers conducted a case study using descriptive analysis of the research methodology of data collection is done by questionnaires, interviews, observation, and research literature and methods used to test the hypothesis is a statistical method of correlation Rank Spearman.*

*Based on the results of questionnaires and hypothesis testing is done, the results obtained by calculating the percentage of 69.22% so it can be concluded that the Internal Control System Sales is designed PT INTI (Persero) is very Influence on sales efectivity.*

*Keywords: Internal Control System Sales, Sales Efectivity.*

## ABSTRAK

### **“PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN” (Studi kasus pada PT Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero) Bandung)**

Penjualan merupakan suatu aktivitas utama dalam perusahaan yang perlu diperhatikan secara serius, karena dengan adanya penjualan ini perusahaan akan memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan. Mengingat pentingnya aktivitas penjualan dalam perusahaan, maka diperlukan pengendalian atas penjualan dengan baik. Aktivitas penjualan harus dapat direncanakan dan dilaksanakan secara efektif dan seefisien mungkin agar laba perusahaan dapat mencapai titik optimal serta perusahaan juga dapat menangani dan mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik sejalan dengan semakin berkembangnya perusahaan dan persaingan dalam dunia bisnis.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian studi kasus dengan menggunakan metodologi penelitian analisis deskriptif yaitu pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner, wawancara, observasi, serta penelitian kepustakaan dan metode yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah metode statistik korelasi *Rank Spearman*.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dan pengujian hipotesis yang dilakukan, didapatkan hasil perhitungan persentase sebesar 69,22% sehingga dapat disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Intern Penjualan yang dirancang PT INTI (Persero) sangat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

**Kata Kunci :** Sistem Pengendalian Intern Penjualan, Efektivitas Penjualan

## 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 GAMBAR .....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN	
PENGEMBANGAN HIPOTESIS .....	5
2.1 Landasan Teori.....	5
2.1.1 Efektivitas Penjualan .....	5
2.1.1.1 Pengertian Efektivitas .....	6

2.1.1.2	Pengertian Penjualan .....	8
2.1.1.3	Efektivitas Penjualan.....	9
2.1.1.4	Tujuan Penjualan.....	10
2.1.1.5	Prosedur Penjualan.....	11
2.1.2	Sistem Pengendalian Intern.....	16
2.1.2.1	Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	16
2.1.2.2	Unsur Sistem Pengendalian Intern .....	18
2.1.2.3	Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	23
2.1.2.4	Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern .....	24
2.1.3	Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	25
2.1.3.1	Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan .....	26
2.1.3.2	Tujuan Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	27
2.1.3.3	Kriteria Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	27
2.1.3.4	Sistem Pengendalian Intern Penjualan Dalam Hubungan dengan Efektivitas Penjualan .....	32
2.2	Kerangka Pemikiran.....	34
2.3	Pengembangan Hipotesis .....	37
BAB III METODE PENELITIAN.....		42
3.1	Objek Penelitian.....	42
3.2	Metode Penelitian.....	42
3.2.1	Desain Penelitian .....	42
3.2.2	Definisi dan Operasionalisasi Variabel .....	43
3.2.2.1	Definisi Variabel .....	43

3.2.2.2	Operasionalisasi Variabel.....	44
3.2.3	Populasi dan Sampel.....	48
3.2.3.1	Populasi.....	48
3.2.3.2	Sampel.....	48
3.2.4	Teknik Pengumpulan Data.....	49
3.2.5	Teknik Analisis Data dan Rancangan Pengujian Hipotesis .....	51
3.2.5.1	Teknik Analisis Data .....	51
3.2.5.2	Rancangan Pengujian Hipotesis.....	53
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....		 55
4.1	Hasil Penelitian .....	55
4.1.1	Tujuan Umum Tentang Subyek Penelitian.....	55
4.1.1.1	Sejarah Perusahaan .....	55
4.1.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	59
4.1.1.3	Job Description.....	61
4.1.1.4	Aktivitas Perusahaan .....	66
4.1.2	Deskripsi Data Variabel Penelitian.....	61
4.1.2.1	Pengujian Instrumen Penelitian .....	67
4.1.2.2	Sistem Pengendalian Intern Penjualan .....	71
4.1.2.3	Efektivitas Penjualan .....	78
4.1.3	Hasil Pengujian Hipotesis .....	79
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian.....	81
4.2.1	Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	81
4.2.2	Efektivitas Penjualan .....	85

4.2.3 Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan .....	86
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>88</b>
5.1 Simpulan .....	88
5.2 Saran .....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>91</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>93</b>

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran ..... 40
Gambar 2.2	Hubungan Variabel ..... 41
Gambar 4.1	Bagan Struktur Organisasi PT. INTI (Persero) Bandung ..... 61

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Kriteria Tingkat Efektivitas ..... 3
Tabel 2.1	Kriteria Tingkat Efektivitas ..... 6
Tabel 3.2	Skor Jawaban ..... 50
Tabel 3.3	Interpretasi Koefisien Korelasi ..... 55
Tabel 4.1	Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Pengendalian Intern Penjualan..... 68
Tabel 4.2	Hasil Uji Reliabilitas ..... 70
Tabel 4.3	Perhitungan Frekuensi Jawaban untuk Variabel X..... 71
Tabel 4.4	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Struktur Organisasi ..... 74
Tabel 4.5	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Sistem Operasi dan Prosedur Pencatatan..... 75
Tabel 4.6	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Praktik yang Sehat..... 76
Tabel 4.7	Distribusi Frekuensi Jawaban Responden Atas Karyawan yang Cakap ..... 77
Tabel 4.8	Efektivitas Penjualan PT. INTI (Persero) Bandung Periode 2005-2007..... 78
Tabel 4.9	Korelasi Rank Spearman ..... 79



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran Surat Penelitian.....	94
Lampiran Kuesioner.....	95
Lampiran Output SPSS .....	98
Daftar Riwayat Hidup .....	100