

ABSTRAK

Salah satunya aktifitas utama perusahaan dalam mempertahankan dan menjaga kelangsungan kehidupannya adalah aktifitas penjualan. Tujuan utama dengan adanya penjualan yaitu untuk memperoleh laba. Pertumbuhan suatu perusahaan tergantung pada kemampuannya dalam menjual barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Dalam aktivitas penjualan perusahaan sering menimbulkan berbagai masalah antara lain dalam menghadapi persaingan sehingga dibutuhkan suatu kondisi yang dapat menyaingi perusahaan lain. Salah satu hal yang terpenting yang perlu di perhatikan adalah Struktur Pengendalian Internal yang memadai.

Struktur pengendalian intern diartikan sebagai suatu pengendalian yang meliputi struktur organisasi, metode, ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Langkah-langkah yang dilakukan untuk memperoleh data dengan cara menggunakan metode lapangan yaitu dengan cara observasi, wawancara, memberikan kuesioner yang dilakukan di perusahaan, dan metode kepustakaan yaitu dengan cara mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif analitis yaitu metode yang memberikan gambaran mengenai struktur pengendalian internal yang memadai dalam perusahaan, berupa kuesioner yang berisi informasi mengenai struktur pengendalian internal. Pengolahan data dilakukan dengan cara menghitung persentase jumlah jawaban kuesioner.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa struktur pengendalian internal mempunyai peranan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas penjualan, dari hasil penelitian diperoleh bahwa persentase jumlah jawaban kuesioner untuk variable independen adalah 93,15% dan jumlah jawaban kuesioner untuk variable dependen adalah 88,52%.

ABSTRACT

In the development of a growing company and a completely corporate activities, One of the main activities of the company in maintaining and maintain the continuity of life is the sales activity. The main purpose with the sale of which is to make a profit. Growth of a company depends on its ability to sell goods or services produced by the company. In the company's sales activity often to appear various issues, among others in the face the competition that required a condition that can compete with other companies. One of the most important thing to note is the Internal Control Structure adequate.

Internal control structure can be interpreted as a control that includes organizational structure, methods, measures are coordinated to maintain the organization's property, checking the accuracy and reliability of accounting data, promote efficiency, and encourage compliance with management policies.

The steps undertaken to obtain data by using field methods ie by observation, interviews, giving questionnaires conducted at the company, and the literature methods ie by studying books related to issues under investigation.

Authors conducted research at PT. Z uses descriptive analytical method is a method that provides a description of the structure of adequate internal controls within the company, which is a questionnaire that contains information about the internal control structure run by PT. Z in Bandung with the way data processing is done by calculating the percentage jumlah questionnaire answers. From the results of research and discussion, the authors concluded that internal control structure at the PT. Z has been enough to increase efficiency and sales efektifitasa based on research results obtained by the percentage of questionnaire answers to jumlah independent variable is 93.15% and jumlah questionnaire answers to the dependent variable is 88.52%.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	7
2.1 Kajian Pustaka.....	7
2.1.1 Struktur Pengendalian Internal.....	7
2.1.1.1 Pengertian Struktur Pengendalian Internal.....	6
2.1.1.2 Unsur Pengendalian Internal	10

2.1.1.3 Elemen – Elemen Struktur Pengendalian Intern.....	18
2.1.1.4 Tujuan Struktur Pengendalian Intern.....	22
2.1.1.5 Berbagai Kegiatan Struktur Pengendalian Intern.....	25
2.1.1.6 Keterbatasan Struktur Pengendalian Intern.....	27
2.1.2 Penjualan	30
2.1.2.1 Klasifikasi Transaksi Penjualan	32
2.1.2.2 Tugas Pokok Bagian Penjualan	33
2.1.2.3 Unit Organisasi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan.....	34
2.1.2.4 Dokumen Yang Digunakan	35
2.1.3 Pengertian Efisiensi dan Efektifita.....	37
2.2 kerangka Pemikiran dan Hipotesis	38
BAB III METODA PENELITIAN.....	42
3.1 Objek Penelitian.....	42
3.1.1 Sejarah dan Latar Belakang Perusahaan.....	42
3.1.2 Struktur Organisasi serta Uraian Tugas.....	42
3.1.3 Aktivitas Usaha Perusahaan.....	50
3.2 Metoda Penelitian.....	51
3.2.1 Operasional Variabel.....	51
3.2.2 Jenis dan Sumber Data	53
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data.....	54
3.2.4 Teknik Pengembangan Instrumen.....	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56

4.1 Kebijakan Penjualan pada PT. Z.....	51
4.1.2 Dokumen yang Digunakan	57
4.1.3 Prosedur Penjualan Barang pada PT. Z.....	58
4.2 Pembahasan.....	60
4.2.1 Pelaksanaan Struktur Pengendalian Intern pada PT. Z.....	60
4.2.2 Peranan Struktur Pengendalian Intern Dalam Meningkatkan Efisiensi dan Efektifitas Penjualan.....	63
4.2.3 Pengaruh Struktur Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Efisiensi dan Efektifitas Penjualan.....	66
4.3 Pengujian Hipotesis.....	67
4.3.1 Jawaban Kuesioner Variabel Independen.....	68
4.3.2 Jawaban kuesioner Variabel Dependen	69
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	 72
5.1 Simpulan.....	72
5.2 Saran.....	72

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR LAMPIRAN

1. Struktur Organisasi
2. *Flow chat* penjualan PT Z
3. Kuesioner
4. Sales order
5. Memo keluar barang
6. Surat jalan
7. *Packing list*
8. Faktur (*invoice*)