

ABSTRAK

Penjualan merupakan unsur yang memegang peranan penting bagi perusahaan, karena dari aktivitas inilah perusahaan memperoleh pendapatan yang akan digunakan sebagai sumber biaya bagi kelangsungan hidup perusahaan. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, tentu saja aktivitas penjualan akan semakin memegang peranan penting. Oleh karena itu, manajemen perlu pengendalian internal yang baik terhadap aktivitas penjualan agar pelaksanaan tersebut dilakukan secara efektif dan efisien serta tercapainya tujuan perusahaan. Berkenaan dengan hal tersebut, maka penelitian ini mencoba untuk mengidentifikasi variabel yang mempengaruhi efektivitas penjualan pada PT INTI (Persero). Adapun variabel yang digunakan meliputi kememadai pengendalian internal penjualan dan efektivitas penjualan. Sampel diambil dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Metode Champion digunakan sebagai model analisis data. Hasil penelitian menunjukkan pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan dalam PT INTI (Persero) telah memadai. Pengendalian internal penjualan yang memadai berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian	5

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Pengertian Peranan	6
2.1.1 Pengertian Pengendalian Internal	7

2.1.1.1 Tujuan Pengendalian Internal	8
2.1.1.2 Komponen-komponen Pengendalian Internal	9
2.1.1.3 Keterbatasan Pengendalian Internal.....	18
2.1.2 Pengertian Penjualan	20
2.1.2.1 Tujuan Penjualan	21
2.1.2.2 Klasifikasi Penjualan	23
2.1.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	24
2.1.2.4 Prosedur Penjualan	25
2.1.3 Pengertian Pengendalian Internal Penjualan	27
2.1.3.1 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan	31
2.1.3.2 Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal Penjualan	32
2.1.4 Pengertian Efektivitas	33
2.1.4.1 Efektivitas Penjualan	33
2.1.5 Hubungan Pengendalian Internal Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Penjualan	35
2.2 Kerangka Pemikiran.....	36
2.3 Hipotesis.....	39

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	41
3.2 Metode Penelitian	41
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data	42
3.2.2 Teknik Pengambilan Sampel.....	44
3.2.3 Penentuan Responden	45

3.2.4 Operasionalisasi Variabel.....	45
3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen	50
3.2.6 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	51

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	54
4.1.1 Sejarah Singkat Penelitian.....	54
4.1.1.1 Visi Misi dan Tujuan Perusahaan	55
4.1.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	59
4.1.1.3 Arti Logo	63
4.1.2 Pelaksanaan Pengendalian Internal Penjualan	64
4.1.2.1 Lingkungan Pengendalian.....	64
4.1.2.2 Penilaian Risiko	67
4.1.2.3 Aktivitas Pengendalian	67
4.1.2.4 Informasi dan Komunikasi.....	69
4.1.2.5 Pemantauan	70
4.1.3 Pencapaian Efektivitas Penjualan dalam PT INTI (Persero) ...	70
4.1.3.1 Target dan Realisasi Penjualan	70
4.1.3.2 Biaya Penjualan.....	75
4.1.3.3 Kepuasan Konsumen.....	76
4.2 Pembahasan.....	77
4.2.1 Analisis Pelaksanaan Pengendalian Internal Penjualan Pada PT INTI (Persero)	77
4.2.2 Analisa Efektivitas Penjualan Pada PT INTI(persero)	81

4.2.2.1 Target dan Realisasi Penjualan.....	81
4.2.2.2 Biaya Penjualan.....	82
4.2.2.3 Kepuasan Konsumen.....	82
4.2.3 Pengujian Hipotesis	83
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan.....	84
5.2 Saran.....	86
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN	89
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	98

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi PT INTI (Persero)	63
Gambar 2 Logo PT INTI (Persero)	67

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Perbandingan Rencana Perolehan Kontrak Dengan Realisasinya	71
Tabel 2 Rencana dan Realisasi Perolehan Kontrak Divisi JTS Tahun 2009	71
Tabel 3 Perbandingan Penjualan Tahun 2009 Dengan Realisasinya	73
Tabel 4 Rencana dan Realisasi Penjualan Divisi JTS Tahun 2009.....	74
Tabel 5 Realisasi Biaya Penjualan Tahun 2009	75
Tabel 6 Kuesioner 1 Tentang Lingkungan Pengendalian	77
Tabel 7 Kuesioner 2 Tentang Penilaian Resiko	78
Tabel 8 Kuesioner 3 Tentang Efektivitas Pengendalian	79
Tabel 9 Kuesioner 4 Tentang Informasi dan Komunikasi	80
Tabel 10 Kuesioner 5 Tentang Pemantaun	80
Tabel 11 Kuesioner 6 Tentang Kepuasan Konsumen	82

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Data Variabel Penelitian	89
Lampiran B Formulir Pemohonan Penelitian dan Permohonan Data PT INTI(Persero).....	94