

Hubungan Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Abstrak

Bagi perusahaan, penjualan merupakan kegiatan yang harus memerlukan suatu sistem pengendalian. Dimana pengendalian tersebut meliputi langkah-langkah yang dilakukan manajemen untuk memperbesar kemungkinan pencapaian sasaran yang telah ditetapkan dalam tahap perencanaan dan untuk memastikan bahwa seluruh bagian organisasi berfungsi sesuai dengan tujuan organisasi, yaitu mendapatkan laba yang maksimal. Dari beberapa penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya, menunjukkan bahwa adanya hubungan yang efektif antara Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.

Penelitian ini menguji hubungan antara Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di PT. YONEKI PRIMA dengan menggunakan sampel karyawan yang berjumlah 10 orang yang terdiri dari 5 auditor internal dan 5 bagian penjualan melalui kuesioner.

Dengan menggunakan metode Analisis deskriptif kualitatif dan analisis statistik deskriptif yang berdasarkan pada Dean J. Champion, maka diperoleh hasil bahwa Pemeriksaan Operasional Penjualan berhubungan secara efektif dengan Efektivitas Internal Penjualan sebesar 86,13%.

Kata kunci: Pemeriksaan Operasional Penjualan, Efektivitas Internal Penjualan

Inspection Relations Sales Operations with Sales Effectiveness of Internal Control

Abstract

For companies, the sale is an activity that should require a control system. Where such controls include the steps taken by the management to increase the likelihood of achieving targets in the planning stages and to ensure that all parts of the organization to function in accordance with organizational objectives, namely to get a maximum profit. From several studies conducted by previous researchers, show that the existence of an effective relationship between Operational Audit Internal Control with Effectiveness of Sales.

This study examined the relationship between Operational Audit of Internal Control Effectiveness of Sales with Sales at PT. PRIMA YONEKI using employee sample which amountsto 10 people consisting of five internal auditors and five parts sales through questionnaires. By using qualitative descriptive analysis and descriptive statistics are based on J. Dean Champion, then the result that sales Operational Audit relating effectively with the Internal Sales Effectiveness.

Keywords: Operational Audit of Sales, Internal Sales Effectiveness

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
<i>ABSTRACT</i>	xii
ABSTRAK	xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka	5
2.1.1 Definisi Audit	
2.1.1.1 Jenis-jenis Audit	12
2.1.1.2 Definisi Internal Audit	13
2.1.1.3 Ruang Lingkup Pemeriksaan Intern	15
2.1.1.4 Jenis-jenis Internal Audit	16
2.1.2 Pemeriksaan Operasional	17
2.1.2.1 Definisi Pemeriksaan Operasional	17

2.1.2.2 Tujuan Pemeriksaan Operasional	18
2.1.2.3 Jenis Pemeriksaan Operasional	20
2.1.2.4 Manfaat Pemeriksaan Operasional	21
2.1.2.5 Penentuan Kriteria Pemeriksaan Operasional	26
2.1.2.6 Tahap Pemeriksaan Operasional	28
2.1.3 Pengendalian Internal	40
2.1.3.1 Definisi Pengendalian Internal	40
2.1.3.2 Tujuan Pengendalian Internal	42
2.1.3.3 Komponen Pengendalian Internal	42
2.1.4 Penjualan	48
2.1.4.1 Definisi Penjualan	48
2.1.4.2 Fungsi Yang Terkait Dengan Fungsi Penjualan	49
2.1.4.3 Klasifikasi Transaksi Penjualan	51
2.1.4.4 Pengendalian Internal Penjualan	52
2.1.4.5 Tujuan Pengendalian Internal Penjualan	53
2.1.5 Efektivitas	55
2.1.5.1 Hubungan Pemeriksaan Operasional Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	55
2.2 Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis	57
Hasil Penelitian Terdahulu	60

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	62
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	62
3.1.2 Aktivitas Perusahaan	63
3.2 Metode Penelitian	64
3.2.1 Operasional Variabel	65
3.2.2 Populasi dan Sample	69
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data	69

3.3 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	71
3.4 Kesimpulan	73
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas	74
4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas	74
4.1.2 Uraian Tugas dan Wewenang	74
4.1.3 Prosedur dan Kebijakan Prosedur Pemeriksaan Operasional Penjualan	81
4.1.3.1 Prosedur Pemeriksaan Operasional Penjualan	81
4.1.3.2 Prosedur Pemeriksaan Operasional Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	83
4.2 Pengujian Hipotesis	84
4.2.1 Variabel Independent	85
4.2.2 Variabel Dependent	90
Kesimpulan	95
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	96
5.2 Saran	99

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Variabel, Indikator, Skala Pengukuran, dan Instrumen	66
Tabel 4.2.1	Jawaban Kuesioner Variabel Independen (X)	85
Tabel 4.2.2	Jawaban Kuesioner Variabel Dependent (Y)	89