

ABSTRAK

Dewasa ini dunia usaha telah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat. Semakin berkembangnya suatu perusahaan maka akan semakin luas dan kompleks aktivitas-aktivitas perusahaannya sehingga dapat menimbulkan berbagai masalah antara lain dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan tergantung pada kemampuannya dalam menjual barang atau jasa yang dihasilkannya secara efektif dan efisien, serta menciptakan suatu kondisi perusahaan yang dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Salah satu hal penting yang perlu diperhatikan oleh perusahaan ialah Struktur Pengendalian Intern yang memadai.

Dalam Struktur Pengendalian Intern, kesalahan umumnya terjadi dalam menetapkan kebijakan yang akan membawa dampak negatif yang mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba yang maksimal. Guna meningkatkan efektifitas penjualan maka diperlukan suatu Struktur Pengendalian Intern yang memadai.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam memperoleh data dilaksanakan dengan 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.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengajukan hipotesis bahwa jika struktur pengendalian intern dijalankan dengan benar maka dapat berperan untuk meningkatkan efektifitas penjualan. Untuk membuktikan hipotesis tersebut, penulis melakukan penelitian mengenai Struktur Pengendalian Intern yang diterapkan pada PT. "X". Metode yang dipergunakan adalah metode deskriptif analisis dan untuk mengumpulkan data digunakan studi lapangan dan studi kepustakaan. Pengolahan data dilakukan dengan cara menghitung persentase jumlah jawaban kuesioner.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh persentase jumlah jawaban kuesioner untuk variabel independen adalah 93.80% dan jumlah jawaban kuesioner untuk variabel dependen adalah 95.24% sehingga dapat disimpulkan bahwa Struktur Pengendalian Intern yang diterapkan PT. "X" sangat berpengaruh dalam menunjang efektifitas penjualan.

DAFTAR ISI

| | Hal |
|------------------------------|-----|
| ABSTRAK | i |
| KATA PENGANTAR | ii |
| DAFTAR ISI | v |
| DAFTAR LAMPIRAN | ix |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|--|----|
| 1.1 Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah | 4 |
| 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian | 4 |
| 1.4 Kegunaan Penelitian | 5 |
| 1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis | 5 |
| 1.6 Metodologi Penelitian | 9 |
| 1.6.1 Teknik Pengumpulan Data | 9 |
| 1.6.2 Metode Pengolahan Data | 10 |
| 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian | 11 |

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

| | |
|---|----|
| 2.1 Struktur Pengendalian Intern | 12 |
| 2.1.1 Pengertian Struktur Pengendalian Intern | 12 |
| 2.1.2 Tujuan Struktur Pengendalian Intern | 15 |

| | |
|---|----|
| 2.1.3 Unsur – Unsur Struktur Pengendalian Intern | 18 |
| 2.1.4 Keterbatasan Pengendalian Intern | 22 |
| 2.1.5 Komponen Struktur Pengendalian Intern | 24 |
| 2.1.6 Konsep-Konsep Struktur Pengendalian Intern..... | 24 |
| 2.2 Struktur Pengendalian Intern Penjualan | 25 |
| 2.3 Pengertian Efektifitas | 27 |
| 2.4 Penjualan | 28 |
| 2.4.1 Pengertian Penjualan | 29 |
| 2.4.2 Macam-Macam Penjualan | 29 |
| 2.4.3 Tugas Pokok Bagian Penjualan | 31 |
| 2.4.4 Fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Penjualan | 31 |
| 2.4.5 Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan | 33 |

BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

| | |
|---|----|
| 3.1 Objek Penelitian | 37 |
| 3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan | 37 |
| 3.1.2 Kepegawaian | 38 |
| 3.1.3 Struktur Organisasi PT.Wisma Sandang Jaya Textile | 39 |
| 3.1.4 Uraian Tugas | 40 |
| 3.2 Metode Penelitian | 42 |
| 3.2.1 Operasional Variabel..... | 42 |

| | |
|---|----|
| 3.2.2 Jenis dan Sumber Data | 45 |
| 3.2.3 Teknik Pengumpulan Data | 45 |
| 3.2.4 Teknik Pengembangan Instrumen | 47 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| 4.1 Hasil Penelitian | 49 |
| 4.1.1 Kebijakan Perusahaan Dalam Penjualan | 49 |
| 4.1.2 Dokumen Yang Digunakan | 50 |
| 4.1.3 Prosedur Penjualan Barang Pada PT. “X” | 50 |
| 4.2 Pembahasan | 53 |
| 4.2.1 Pelaksanaan Struktur Pengendalian Intern Pada PT.“X” .. | 53 |
| 4.2.2 Peranan Struktur Pengendalian Intern Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan | 55 |
| 4.2.3 Pengaruh Struktur Pengendalian Intern Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan | 57 |
| 4.3 Pengujian Hipotesis | 59 |
| 4.3.1 Jawaban Kuesioner Variabel Independen | 60 |
| 4.3.2 Jawaban Kuesioner Variabel Dependen | 62 |

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 64

5.2 Saran..... 65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Struktur Organisasi

Lampiran 2 : Flowchart Prosedur Penjualan Tunai

Lampiran 3 : Daftar Kuesioner Struktur Pengendalian Intern

Lampiran 4 : Daftar Kuesioner Efektifitas Penjualan

Lampiran 5 : Surat Pesanan

Lampiran 6 : Faktur Penjualan

Lampiran 7 : Surat Jalan