

## **ABSTRACT**

*The purpose of the company's business usually is to achieve maximum profit. These profits have an important influence in the company's ability to measure himself in order to survive. Corporate leaders are expected to control the company with the best so that companies can operate in accordance with the plans than have been made by the company. One effective strategy is the implementation of the adequate internal control within the company. Thus any error, fraud, and other measures that could hurt the company can be on tap at the lowest possible*

*The research was dne on package and document delivery company. PT. Pos Indonesia (persero) and data result show that the internal control of sales at PT. Pos Indonesia (persero) very involved or very inadequate, because it has been demonstrated that the percentageos sales in the role of internal control obtained result support its sales effectiveness by 100% which means that the role of control is also influence in supporting the company's sales effectiveness.*

*Keyword: The Role of Internal Control and Corporate Sales Effectiveness.*

## **ABSTRAK**

Tujuan dari perusahaan bisnis biasanya adalah untuk mencapai laba maksimum. Laba ini mempunyai pengaruh penting dalam perusahaan mengukur kemampuan dirinya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Pimpinan perusahaan diharapkan mampu mengendalikan perusahaan dengan sebaik-baiknya sehingga perusahaan dapat beroperasi sesuai dengan rencana yang telah dibuat perusahaan. Salah satu strategi yang efektif adalah adanya penerapan pengendalian intern yang memadai dalam perusahaan. Dengan demikian segala kesalahan, kecurangan, dan tindakan-tindakan lain yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan jasa pengiriman paket dan dokumen yaitu PT. Pos Indonesia (persero) dan hasil pengolahan data menunjukkan bahwa pengendalian intern penjualan di PT. Pos Indonesia (persero) sangat berperan atau sangat memadai, karena telah dibuktikan bahwa persentase peranan pengendalian intern penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan diperoleh hasil sebesar 100% yang berarti bahwa peranan pengendalian sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

Kata-kata kunci: Peranan Pengendalian Intern Perusahaan dan 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 TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	4
1.3.1 Maksud Penelitian.....	4
1.3.2 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan penelitian .....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS .....	6
2.1 Pengertian Peranan.....	6
2.2 Definisi Pengendalian Intern.....	6

2.3	Pengertian Pengendalian Intern Penjualan .....	8
2.4	Tujuan Pengendalian Intern.....	10
2.5	Elemen-elemen Pengendalian Intern.....	11
2.5.1	Lingkungan Pengendalian ( <i>Control Environment</i> ) .....	11
2.5.2	Penaksiran Risiko ( <i>Risk assesment</i> ) .....	13
2.5.3	Informasi dan Komunikasi ( <i>Information and Communication</i> )....	14
2.5.4	Aktivitas Pengendalian ( <i>Control Activities</i> ).....	15
2.5.5	Pemantauan ( <i>Monitoring</i> ) .....	17
2.6	Keterbatasan Pengendalian Intern .....	18
2.7	Efektivitas.....	20
2.8	Definisi Penjualan .....	20
2.8.1	Bentuk Penjualan.....	21
2.8.2	Tujuan Penjualan.....	22
2.9	Efektivitas Penjualan.....	23
2.10	Sistem dan Prosedur Penjualan .....	23
2.10.1	Siklus Penjualan.....	24
2.11	Peranan Pengendalian Internal dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.....	26
2.12	Rerangka Pemikiran .....	26
2.13	Peraturan Pemerintah .....	28
2.14	Pengembangan Hipotesis .....	30
BAB III METODE PENELITIAN.....		31
3.1	Objek Penelitian .....	31

3.2 Teknik Pengumpulan Data .....	31
3.3 Operasional Variabel.....	33
3.4 Penentuan Responden .....	34
3.5 Instrumen Penelitian.....	36
3.5.1 Pengukuran Variabel dan Instrumen yang Digunakan.....	36
3.6 Teknik analisis Data .....	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	39
4.1 Sejarah Perusahaan.....	39
4.2 Struktur Organisasi.....	41
4.3 Pembahasan .....	67
4.3.1 Pengendalian Intern Penjualan di PT.Pos Indonesia (Persero) .....	67
4.3.2 Besar Perananan Pengendalian Internal Penjualan Dalam Menujang Efektivitas Penjualan Pada PT. Pos Indonesia (Persero).....	72
BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....	74
5.1 Simpulan.....	74
5.2 Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA .....	76
LAMPIRAN .....	78
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS ( <i>CURRICULUM VITAE</i> ).....	83

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Matriks Operasional Variabel..... 34
Tabel II	Kriteria Penilaian ..... 38

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Struktur Organisasi .....	78
Lampiran B Kuesioner .....	79