

ABSTRAK

Ditengah permasalahan yang melanda industri tekstil dan produk tekstil (TPT) Indonesia, pihak manajemen menyadari bahwa diperlukan adanya peningkatan efektivitas penjualan agar perusahaan dapat berkembang. Untuk dapat terus berkembang, perusahaan harus mampu merancang, merencanakan, dan melaksanakan aktivitasnya dengan baik. Untuk itu diperlukan suatu struktur pengendalian intern yang memadai terhadap jalannya kegiatan operasional perusahaan. Struktur pengendalian intern adalah kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh manajemen guna memperoleh keyakinan yang lebih memadai atas tercapainya tujuan perusahaan. Tujuan dari pengendalian tersebut diharapkan dapat mengurangi penyelewengan dari pihak yang tidak bertanggung jawab dan juga dapat membantu mendorong efektivitas perusahaan antara lain dengan jalan memantau secara terus menerus apakah kebijakan perusahaan telah dijalankan sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan.

Penelitian yang dilakukan penulis adalah pada PT Hegar Mulya, yang berlokasi di Cimahi. PT Hegar Mulya merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang industri tekstil.

Berdasarkan pemikiran di atas, penulis tertarik untuk membahas sejauh mana peranan struktur pengendalian intern terhadap peningkatan efektivitas penjualan PT Hegar Mulya.

Adapun metoda yang penulis gunakan adalah metoda deskripsi analisis. Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis mengajukan suatu simpulan bahwa semakin baiknya struktur pengendalian intern perusahaan, maka semakin meningkat pula efektivitas penjualan di dalam perusahaan. Adapun faktor-faktor yang mendukung dalam melakukan penelitian, yaitu PT Hegar mulya memiliki struktur organisasi yang jelas, seperti tugas, wewenang dan tanggungjawabnya, adanya sistem otorisasi, dan penggunaan dokumen yang baik.

Dengan demikian penulis menarik simpulan bahwa struktur pengendalian intern sangat berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT Hegar Mulya. Hal ini didukung oleh adanya sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang baik, namun di sisi lain perusahaan perlu melakukan penegasan dalam pemisahan fungsi.

Kata Kunci: struktur pengendalian intern, efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v

BAB I	PENDAHULUAN.....	1
1.1	Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2	Identifikasi Masalah.....	4
1.3	Tujuan Penelitian.....	5
1.4	Kegunaan Penelitian.....	5
1.5	Rerangka Pemikiran.....	6
1.6	Metoda Penelitian.....	8
1.7	Lokasi dan Lamanya Penelitian.....	10
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1	Struktur Pengendalian intern.....	12
2.1.1	Pengertian Struktur Pengendalian Intern.....	12
2.1.2	Tujuan Struktur Pengendalian Intern.....	14
2.1.3	Komponen Struktur Pengendalian Intern.....	15
2.1.4	Unsur-Unsur Struktur Pengendalian Intern.....	23
2.1.5	Keterbatasan Struktur Pengendalian Intern.....	26
2.2	Penjualan.....	28
2.2.1	Pengertian Penjualan.....	28
2.2.2	Klasifikasi Penjualan.....	28
2.2.3	Tugas Pokok Bagian Penjualan.....	29
2.2.4	Organisasi dari Fungsi Penjualan.....	30

	2.2.5 Prosedur Penjualan.....	32
	2.2.5.1 Prosedur Penjualan Tunai.....	32
	2.2.5.2 Prosedur Penjualan Kredit.....	34
	2.2.6 Dokumen yang Digunakan.....	35
	2.2.7 Prinsip Struktur Pengendalian Intern.....	36
2.3	Efektivitas Penjualan.....	37
BAB III	OBJEK DAN METODA PENELITIAN.....	39
3.1	Objek Penelitian.....	39
	3.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan.....	39
	3.1.2 Permodalan.....	41
	3.1.3 Pemasaran Perusahaan.....	41
	3.1.4 Jenis dan Jumlah Produksi.....	42
	3.1.5 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	43
	3.1.6 <i>Job Description</i>	45
3.2	Metoda Penelitian.....	52
	3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	53
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1	Prosedur Penjualan PT Hegar Mulya.....	55
	4.1.1 Flowchart.....	58
4.2	Analisis Masalah.....	60
4.3	Peranan Struktur Pengendalian Intern Terhadap Peningkatan Efektivitas Penjualan PT Hegar Mulya.....	62
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN.....	66
5.1	Simpulan.....	66
5.2	Saran.....	68