

## ABSTRAK

Dalam mengembangkan suatu perusahaan, terdapat masalah-masalah yang dihadapi, baik masalah yang terjadi di luar perusahaan (eksternal) maupun di dalam perusahaan (internal). Untuk dapat menghadapi masalah-masalah yang ada, perusahaan harus lebih meningkatkan pengawasan dan pengendalian atas semua aktivitas perusahaan, terutama masalah-masalah yang terjadi di dalam perusahaan (internal), yaitu pengamanan harta perusahaan.

Perusahaan dengan sistem pengendalian internal penjualan yang lemah akan sulit untuk bersaing dalam dunia usaha, karena perusahaan pasti tidak akan dapat berkembang. Perusahaan harus memiliki suatu sistem pengendalian internal penjualan yang memadai agar dapat berkembang dan juga untuk mengatasi masalah-masalah internal yang ada, di antaranya ialah masalah keamanan harta perusahaan.

Pengendalian internal penjualan yang tidak diawasi dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan, karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang. Apabila sistem pengendalian internal telah memadai, maka perusahaan dapat menjalankan tugas (aktivitas) dan tanggungjawabnya secara optimal, sehingga dapat mencapai target penjualan, meningkatkan efektivitas penjualan, dan mengamankan harta perusahaan.

Metoda penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metoda empirik yaitu metoda penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan, menjelaskan persoalan, dengan mengumpulkan informasi faktual mengenai hubungan-hubungan yang dihipotesiskan, yang dapat dipakai untuk menentukan apakah suatu gambaran tertentu tentang suatu persoalan adalah benar.

Penulis mengemukakan hipotesis pada Bab I, yaitu “Sistem pengendalian internal penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap amannya harta perusahaan”. Dimana dari hasil mengolah data menggunakan analisis regresi menghasilkan tingkat signifikansi sebesar 0,000 untuk nilai t-nya. Oleh karena 0,000 lebih kecil dari 0,05, maka  $H_0$  dapat ditolak. Selanjutnya dari hasil statistik t hitung ternyata lebih besar daripada statistik t tabel ( $6,720 > 2,018$ ), maka  $H_0$  dapat ditolak, dalam arti  $H_1$  diterima. Maka hipotesis yang dikemukakan penulis dapat diterima.

Dari hasil pengamatan dan pengujian statistik, penulis dapat menyimpulkan bahwa secara keseluruhan, dapat dikatakan CV. Agung Motor telah melaksanakan unsur-unsur sistem pengendalian internal penjualan yang memadai. Tetapi, CV. Agung Motor masih mempunyai kekurangan dan masih harus diperbaiki.

**Kata kunci: Sistem Pengendalian Internal, Sistem Pengendalian Internal Penjualan, Keamanan Harta Perusahaan**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	x

### BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	4
1.5 Rerangka Pemikiran .....	5
1.6 Metoda Penelitian .....	7
1.6.1 Sampel dan Populasi .....	7
1.6.2 Metoda Pengumpulan Data.....	7
1.6.3 Pengolahan dan Pengujian Data .....	8
1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian .....	9

## **BAB II. TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Sistem .....	10
2.1.1 Pengertian Sistem .....	10
2.2 Sistem Pengendalian Internal .....	11
2.2.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal .....	12
2.2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal .....	14
2.2.3 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Internal .....	17
2.2.4 Keterbatasan Sistem Pengendalian Internal .....	19
2.3 Penjualan .....	22
2.3.1 Tugas Pokok Bagian Penjualan .....	25
2.4 Sistem Pengendalian Internal Penjualan .....	25
2.4.1 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Internal Penjualan .....	27

## **BAB III. OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

3.1 Objek Penelitian .....	30
3.1.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	30
3.1.2 Sejarah dan Profil Perusahaan .....	30
3.1.3 Daerah Pemasaran Perusahaan .....	31
3.1.4 Produk Perusahaan .....	32
3.2 Metode Penelitian .....	34
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.2.2 Definisi Operasional Variabel .....	35
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen .....	35

3.2.4 Teknik Analisis Data .....	36
3.2.5 Populasi dan Sampel .....	40

#### **BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1 Hasil Penelitian .....	41
4.1.1 Struktur Organisasi .....	41
4.1.2 Pembagian Tugas, Wewenang, dan Tanggung Jawab.....	42
4.1.3 Prosedur-prosedur untuk Aktivitas Penjualan .....	45
4.2 Pembahasan.....	50
4.2.1 Analisa Sistem Pengendalian Internal Penjualan	
CV. Agung Motor .....	50
4.2.2 Analisa Sistem Pengendalian Internal Penjualan terhadap	
Keamanan Harta Perusahaan .....	50
4.2.3 Hasil Pengujian Statistika .....	54

#### **BAB V. SIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Simpulan .....	59
5.2 Saran .....	61

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>62</b>
-----------------------------	-----------

<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>64</b>
-----------------------	-----------

<b>RIWAYAT HIDUP PENULIS .....</b>	<b>76</b>
------------------------------------	-----------

## DAFTAR TABEL

Tabel Variabel X (Sistem Pengendalian Internal Penjualan) .....	37
Tabel Variabel Y (Keamanan Harta Perusahaan) .....	38

## DAFTAR GAMBAR

Gambar Persamaan Regresi .....	57
Gambar Grafik Penerimaan Hipotesis .....	58

## DAFTAR LAMPIRAN

Struktur Organisasi CV Agung Motor .....	64
Jawaban Responden untuk Variabel X.....	65
Jawaban Responden untuk Variabel Y .....	66
Perhitungan Regresi .....	67
Summary Output dari Excel .....	68
Flowchart Penjualan CV. Agung Motor .....	69
Surat Pesanan Kendaraan .....	70
Surat Jalan .....	71
Kwitansi .....	72
Kuesioner .....	73