

## ABSTRAK

Bagi perusahaan, penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dan harus dikendalikan karena penjualan merupakan bidang yang dinamis dengan kondisi yang berubah-ubah. Dari penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh hasil yang akan digunakan untuk menutupi biaya operasi dan sebagian lagi digunakan untuk mengembangkan operasi perusahaan guna mempertahankan kelangsungan hidup dan memperoleh laba. Untuk mencapai hal tersebut maka perusahaan harus menerapkan pengendalian intern yang baik.

Tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui seberapa besar pengaruh pengendalian intern dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. Baru dan Jaya Lestari. Adapun hipotesis yang diajukan penulis adalah pengendalian intern yang dilaksanakan dengan memadai akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan

Penelitian ini dilakukan pada PT. Baru dan Jaya Lestari yang beralamat di Jl. Satria Raya 1, no.6, Blok Kupat, Caringin, Bandung.

Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif analisis. Sumber data berasal dari pengamatan langsung pada perusahaan, wawancara dengan pejabat yang berwenang, mengumpulkan data melalui kuesioner, dan melakukan penelitian kepustakaan.

Hasil penelitian yang didapat oleh penulis dengan menggunakan Koefisien Korelasi Pearson menurut Sudjana, koefisien korelasinya ( $r$ ) sebesar 0.99 atau 99% yang menunjukkan bahwa hubungan antara pengendalian intern penjualan dan efektivitas penjualan sangat kuat, dengan kata lain peningkatan pengendalian intern akan mempengaruhi pula peningkatan efektivitas penjualan pada PT. Baru dan Jaya Lestari. Untuk hasil dari koefisien determinasi ( $K_d$ ) yaitu sebesar 0,81 atau 81% yang berarti pengendalian intern pada PT. Baru dan Jaya Lestari berpengaruh sangat kuat terhadap efektivitas penjualan. Sedangkan hasil uji  $t_{hitung}$  sebesar 36,6428514 sedangkan  $t_{tabel}$  sebesar 1,7033, yang berarti  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Hal ini berarti hipotesis yang penulis ajukan “pengendalian intern yang dilaksanakan dengan memadai akan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan” dapat diterima. Hal ini didukung oleh tercapainya unsur-unsur dan tujuan pengendalian intern penjualan. Untuk mengatasi kelemahan yang ada pada perusahaan maka penulis ingin menyarankan agar sebaiknya dibentuk departemen internal auditor agar tugas dalam pengendalian intern dilaksanakan dengan memadai dan lebih efektif, posisi auditor internal seharusnya berada di bawah direktur sehingga memudahkan dalam pemeriksaan seluruh bagian yang ada di dalam perusahaan, dan penetapan batas maksimum kredit penjualan yang diberikan kepada tiap-tiap pelanggan dan persetujuan pemberian kredit kepada pelanggan baru, sebaiknya diserahkan ke fungsi-fungsi tersendiri yaitu departemen kredit, bukan oleh manajer.

## DAFTAR ISI

	Hal
<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	Kerangka Pemikiran	5
1.6	Metodologi Penelitian	8
1.6.1	Teknik Pengumpulan Data	8
1.7	Waktu dan Lokasi Penelitian	10

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1	Pengendalian Intern	11
2.1.1	Pengertian Pengendalian Intern	11
2.1.2	Jenis-jenis Pengendalian Intern	13
2.1.3	Unsur-unsur Pengendalian Intern	16
2.1.4	Tujuan Pengendalian Intern	28
2.1.5	Keterbatasan Pengendalian Intern	31
2.2	Penjualan	33
2.2.1	Pengertian Penjualan	33
2.2.2	Tujuan Penjualan	35
2.2.3	Fungsi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan	36

2.2.4	Kebijakan Penjualan	37
2.2.5	Pengendalian Intern atas Penjualan	38
2.2.6	Tujuan Pengendalian Intern Penjualan	40
2.2.7	Tolok Ukur Pengendalian Penjualan	41
2.3	Pengertian Efektivitas Penjualan	45
2.4	Pengaruh Pengendalian Intern Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan	48

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

3.1	Objek Penelitian	50
3.2	Metode Penelitian	50
3.2.1	Operasional Variabel	51
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data	54
3.2.3	Teknik Pengembangan Instrumen	55
3.2.4	Populasi dan Sampel	57
3.2.5	Metode Penarikan Sampel	59
3.2.6	Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	60

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

4.1	Gambaran Umum Perusahaan	64
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	64
4.1.2	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	65
4.2	Prosedur Penjualan	77
4.2.1	Prosedur Penerimaan Pesanan dan Pengiriman Barang	77
4.2.2	Prosedur Return Penjualan	82
4.2.3	Prosedur Penagihan Piutang	82
4.3	Pembahasan	83
4.3.1	Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan	83
4.3.2	Tujuan Umum Pengendalian Intern	93
4.3.3	Tujuan Khusus Pengendalian Intern	94

4.3.4	Analisis terhadap Efektivitas Penjualan	96
4.3.5	Pengaruh Pengendalian Intern terhadap Efektivitas Penjualan	100
4.4	Pengujian Hipotesis	102

## **BAB V KESIMPULAN**

5.1	Kesimpulan	112
5.2	Saran	115

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **GAMBAR**

## **TABEL**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 3.1 Operasional Variabel	52
Tabel 3.2 Data Populasi	58
Tabel 3.3 Data Sampel	59
Tabel 3.4 Memberikan Interpretasi terhadap Koefisien Korelasi	62
Tabel 4.1 Peningkatan Relaisasi Penjualan (dalam Rupiah)	97
Tabel 4.2 Peningkatan Realisasi Penjualan (dalam Unit)	98
Tabel 4.3 Data Variabel X dan Y	104
Tabel 4.4 Data Variabel X dan Y	104
Tabel 4.5 Memberikan Interpretasi terhadap Koefisien Korelasi	106
Tabel 4.6 Kuesioner	117
Tabel 4.7 Hasil Jawaban Kuesioner	123

## **DAFTAR GAMBAR**

	Hal
Gambar 4.1. Struktur Organisasi	116

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. Flowchart Prosedur Penjualan Tunai PT. Baru dan Jaya Lestari
- Lampiran 2. Flowchart Prosedur Penjualan Kredit PT. Baru dan Jaya Lestari
- Lampiran 3. Faktur
- Lampiran 4. Surat Pesanan
- Lampiran 5. Kartu Persediaan
- Lampiran 6. Surat Jalan
- Lampiran 7. Hasil Tagihan Kiriman
- Lampiran 8. Bukti Setoran Tunai/Giro
- Lampiran 9. Surat Konfirmasi Telah Mengadakan Penelitian