

ABSTRACT

At some companies, both industry and engaged in trade, sales is the largest element of current assets on the balance sheet. One reason for the failure in the trading activity is the lack of security and attention to sales as well as inappropriate decisions immediately to conduct the sales level in line with the announced target. With good physical security of sales is expected to reduce the occurrence of problems such as waste, fraud and improve the work efficiency of all members of the organization

The purpose of this study is to identify the role of the internal control structure in securing sales at PT PUSAKA NUSANTARA in Bandung.

The research methodology used is descriptive method of analysis is a method of research that aims to provide a picture of the actual condition of the item being investigated based on the facts that exist, with how to collect, process and analyze the various kinds of data that can be drawn a conclusion.

The results was obtained, that the internal control structure of an active role in securing the sales. From the results obtained by statistical calculation of correlation coefficient of 0,8625 , which means there is a very strong relationship between the implementation of internal control to securing of sales. While security is affected by securing sales of internal control structure and the remaining 97,79% and the rest influenced by other factors. Based on the testing hypotheses obtained $t_{count} 23,93$ greater than $t_{table} 1,7710$, then the hypothesis can be accepted hypothesis.

ABSTRAK

PERANAN STRUKTUR PENGENDALIAN INTERNAL DALAM USAHA MENGAMANKAN PERSEDIAAN OBAT

Pada sebagian perusahaan, baik industri maupun yang bergerak di bidang perdagangan, penjualan merupakan unsur aktiva lancar yang terbesar dalam neraca. Salah satu alasan terjadinya kegagalan dalam aktivitas perdagangan adalah kurangnya pengamanan dan perhatian terhadap penjualan serta kurang tepatnya pengambilan keputusan dengan segera untuk menetapkan tingkat penjualan yang sejalan dengan target yang telah dicanangkan. Dengan pengamanan penjualan yang baik diharapkan dapat mengurangi terjadinya masalah seperti pemborosan, penyelewengan dan yang dapat meningkatkan efisiensi kerja dari seluruh anggota organisasi perusahaan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Sejauh mana peranan Struktur Pengendalian Internal untuk mengamankan penjualan pada PT PUSAKA NUSANTARA di Bandung.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis yaitu suatu metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti berdasarkan fakta-fakta yang ada, dengan cara mengumpulkan, mengolah dan menganalisis berbagai macam data sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan.

Dari hasil penelitian diperoleh, bahwa struktur pengendalian internal berperan aktif dalam usaha mengamankan penjualan. Dari hasil perhitungan statistik diperoleh angka koefisien korelasi sebesar 0,8625 yang berarti adanya hubungan yang sangat kuat antara pelaksanaan pengendalian internal dengan usaha mengamankan penjualan. Sedangkan pengamanan penjualan yang dipengaruhi oleh struktur pengendalian internal sebesar 97,79% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Berdasarkan pengujian hipotesis didapat t_{hitung} sebesar 23,93 lebih besar dari t_{tabel} 1,7710, maka hipotesis dapat diterima

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
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
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Pengertian Struktur Pengendalian Internal	6
2.2. Penjualan	17
2.3. Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis.....	42
BAB III. METODE PENELITIAN	
3.1. Latar Belakang Masalah	45
3.2. Sejarah Singkat PT. PUSAKA NUSANTARA	45

3.2.1.	Maksud dan Tujuan Perseroan.....	46
3.2.2.	Visi dan Misi PT. PUSAKA NUSANTARA.....	47
3.2.3.	Susunan Pengurus dan Struktur Organisasi.....	47
3.2.4.	Uraian Tugas.....	47
3.2.5.	Aktivitas Perusahaan.....	53
3.3.	Metodologi Penelitian.....	55
3.3.1.	Teknik Pengumpulan data.....	55
3.3.2.	Pengembangan Instrumen.....	56
3.3.3.	Operasional Variabel.....	57
3.3.4.	Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan instrument.....	58
3.3.5.	Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	59
3.3.6.	Teknik Pengujian Hipotesis.....	62

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1.	Pelaksanaan Pengendalian Internal Pengamanan Penjualan.....	67
4.1.1.	Lingkungan Pengendalian.....	67
4.1.2.	Penaksiran Risiko.....	68
4.1.3.	Aktivitas Pengendalian	68
4.1.4.	Informasi dan Komunikasi.....	69
4.1.5.	Pemantauan.....	69
4.1.6.	Tujuan Umum Pengendalian Internal Pengamanan Penjualan... ..	69
4.1.7.	Peranan Struktur Pengendalian Internal dalam usaha Mengamankan Penjualan.....	70

4.2.	Hasil Pengolahan Data Kuesioner.....	70
4.2.1.	Peranan Struktur Pengendalian Internal.....	71
4.2.2.	Pengamanan Penjualan Perusahaan.....	86
4.3.	Hasil Pengujian Data	100
4.3.1.	Uji Validitas	100
4.3.2.	Uji Realibilitas	106
4.4.	Pengujian Hipotesis	110

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1.	Kesimpulan	115
5.2.	Saran.....	117

DAFTAR	PUSTAKA.....	xvii
--------	--------------	------

Lampiran.....	xviii
---------------	-------

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

(CURRICULUM VITAE).....	xix
-------------------------	-----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1.	Variabel X (<i>Independent</i>) STRUKTUR PENGENDALIAN INTERNAL	42
Tabel 3.2.	Variabel Y (<i>Dependent</i>) PENGAMANAN PENJUALAN	59
Tabel 4.1.	Karyawan bekerja sesuai dengan peraturan dan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan.....	71
Tabel 4.2.	Adanya program pelatihan untuk para karyawan	72
Tabel 4.3.	Dewan komisaris menunjuk auditor internal yang kompeten dalam mengawasi Perusahaan demi tercapainya tujuan organisasi.....	72
Tabel 4.4.	Pentingnya filosofi organisasi untuk membina hubungan antara perusahaan dan konsumen.....	73
Tabel 4.5.	Menetapkan struktur organisasi fungsional	73
Tabel 4.6.	Pentingnya pembagian wewenang dan pembebanan tanggung jawab	74
Tabel 4.7.	Adanya kompensasi yang diberikan oleh organisasi bagi pegawai berprestasi	74
Tabel 4.8.	Adanya pertimbangan danantisipasi mengenai risiko-risiko yang mungkin timbul	75
Tabel 4.9.	Apakah tercipta pemisahan tugas yang memadai ?.....	75
Tabel 4.10.	Apakah terdapat otorisasi yang memadai atas transaksi dan aktivitas ?.....	76
Tabel 4.11.	Apakah dokumen dan catatan yang memadai tersimpan dengan baik ?....	76
Tabel 4.12.	Apakah pengendalian fisik berjalan dengan baik ?.....	77
Tabel 4.13.	Apakah pihak manajemen memantau pelaksanaan pengendalian internal penjualan secara teratur ?.....	77
Tabel 4.14.	Apakah informasi dilakukan oleh orang yang tepat, relevan, tepat waktu dan lengkap ?.....	78
Tabel 4.15.	Apakah komunikasi yang harmonis antara atasan	

	dengan bawahan selalu dipelihara ?.....	78
Tabel 4.16.	Apakah pemantauan merupakan salah satu faktor yang penting untuk kemajuan organisasi ?.....	79
Tabel 4.17.	Apakah Laporan keuangan disusun sesuai dengan standar pelaporan keuangan seperti prinsip yang berlaku umum?.....	79
Tabel 4.18.	Apakah perusahaan (dalam hal ini manajemen) mencegah terjadinya pemborosan yang tidak perlu ?.....	80
Tabel 4.19.	Apakah perusahaan mengurangi penggunaan sumber daya yang tidak efektif dan efisien ?.....	80
Tabel 4.20.	Apakah perusahaan mengikuti peraturan, hukum dan kebijaksanaan yang telah ditetapkan ?.....	81
Tabel 4.21.	Apakah terjamin bahwa transaksi penerimaan dan pengeluaran yang dilakukan kepada pelanggan dan supplier tidak fiktif ?.....	81
Tabel 4.22.	Apakah transaksi penerimaan dan pengeluaran perusahaan diotorisasi oleh kepala gudang ?.....	82
Tabel 4.23.	Apakah semua transaksi penerimaan dan pengeluaran perusahaan telah dicatat dengan baik ?.....	82
Tabel 4.24.	Apakah semua transaksi penerimaan dan pengeluaran perusahaan dicocokkan dengan dokumen pendukung ?.....	83
Tabel 4.25.	Apakah semua transaksi penerimaan dan pengeluaran perusahaan telah diklasifikasikan ?.....	83
Tabel 4.26.	Apakah semua transaksi penerimaan dan pengeluaran Perusahaan telah dicatat dengan benar ?.....	84
Tabel 4.27.	Apakah semua transaksi penerimaan dan pengeluaran perusahaan dimasukkan ke buku transaksi dan diikhtisarkan dengan benar ?.....	84
Tabel 4.28.	Jawaban dan skor responden mengenai peranan struktur pengendalian internal.....	85
Tabel 4.29.	Persentase peranan struktur pengendalian internal	86
Tabel 4.30.	Apakah terdapat struktur organisasi yang menggambarkan tugas, wewenang dan tanggung jawab dari tiap bagian yang ada dalam setiap unit kerja dalam pengamanan penjualan perusahaan ?	86
Tabel 4.31.	Apakah terdapat <i>Job Description</i> yang dibuat secara tertulis dan	

	dilengkapi dengan perincian tugas dan tanggung jawab yang jelas ?.....	87
Tabel 4.32.	Apakah terdapat pemisahan fungsi tanggung jawab yang jelas ?.....	88
Tabel 4.33.	Apakah manajemen selalu menekankan pentingnya pengamanan penjualan perusahaan ?.....	88
Tabel 4.34.	Apakah setiap bawahan dalam pengamanan penjualan mendukung sikap manajemen ?.....	89
Tabel 4.35.	Apakah terdapat kebijakan manajemen yang pasti untuk mengarahkan tindakan agar pengamanan penjualan berjalan konsisten ?...	89
Tabel 4.36.	Apakah tercipta layanan produk berupa barang dan jasa dengan alternatif biaya yang murah tanpa menurunkan kualitas ?.....	90
Tabel 4.37.	Apakah terdapat sarana penyimpanan produk yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kerusakan ?.....	90
Tabel 4.38.	Apakah tingkat pengamanan terhadap produk yang tersedia untuk dijual telah diperhitungkan ?.....	91
Tabel 4.39.	Apakah selalu dilakukan pengamatan dan analisa terhadap penyimpangan yang terjadi atas pengamanan penjualan ?.....	91
Tabel 4.40.	Apakah diadakan antisipasi yang baik bila terjadi kesalahan, misalnya produk ganda, cacat, dan berbagai kondisi lainnya dalam pengamanan penjualan oleh pihak manajemen ?.....	92
Tabel 4.41.	Apakah dibuat klasifikasi penjualan yang dilakukan berdasarkan bentuk dan kuantitasnya ?	93
Tabel 4.42.	Apakah terdapat pengarsipan terhadap data produk yang dijual sehingga memudahkan pencarian kembali setiap data sewaktu – waktu dibutuhkan ?.....	93
Tabel 4.43.	Apakah penjualan selalu diusahakan mencapai jumlah optimum yang ditargetkan perusahaan ?.....	94
Tabel 4.44.	Apakah terdapat strategi penjualan yang dilakukan untuk jumlah optimum dalam hal mencapai <i>cash flow</i> yang sehat ?.....	94
Tabel 4.45.	Apakah produk selalu tersedia, baik barang atau jasa di bagian Persediaan bila terjadi <i>lead time</i> ?.....	95
Tabel 4.46.	Apakah terdapat catatan mengenai transaksi penjualan yang dicatat dalam buku khusus yang membuat setiap transaksi penjualan yang terjadi ?.....	95

Tabel 4.47.	Apakah ada laporan mengenai transaksi penjualan yang telah disusun secara periodik dengan tepat dan akurat sehingga dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam pengambilan keputusan ?.....	96
Tabel 4.48.	Apakah terdapat program pelatihan karyawan mengenai cara pengamanan penjualan perusahaan ?.....	97
Tabel 4.49.	Apakah tanggung jawab dalam pengamanan penjualan perusahaan dipegang oleh pihak yang kompeten dalam bidangnya ?.....	97
Tabel 4.50.	Apakah masing – masing karyawan yang terlibat dalam pengamanan penjualan perusahaan memahami tugas masing – masing ?.....	98
Tabel 4.51.	Jawaban dan skor mengenai pengamanan penjualan perusahaan.....	98
Tabel 4.52.	Persentase Pengamanan Penjualan Perusahaan.....	99
Tabel 4.53.	Nilai r.....	100
Tabel 4.54.	Uji Validitas Variabel X (Peranan Struktur Pengendalian Internal).....	104
Tabel 4.55.	Uji Validitas Variabel Y (Pengamanan Penjualan Perusahaan).....	105
Tabel 4.56.	Uji reliabilitas data item ganjil.....	106
Tabel 4.57.	Uji reliabilitas data item genap.....	107
Tabel 4.58.	Uji reliabilitas.....	108
Tabel 4.59.	Tabel koefisien korelasi rank spearman.....	111
Tabel 4.60.	Persentase koefisien korelasi.....	112

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Bukti Kas Masuk

Lampiran 2 Bukti Kas Keluar

Lampiran 3 Struktur Organisasi

Lampiran 3 Tabel Jawaban Responden

Lampiran 4 Tabel Hasil Pengujian Data dengan SPSS

Lampiran 5 FlowChart Sistem Penjualan Tunai

Lampiran 6 Kuesioner Penelitian