

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 that have been made by a company. One effective strategy is the implementation of 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.

Assessment of internal control is a profession that are independent, objectively located within a company to inspect the books, financial and other operations as a service to the company management.

The research was done on producing a paper manufacturing company, PT. Papyrus Sakti Paper Mill (PT PSPM) and data processing results show that the internal control of sales at PT. PSPM very involved or very inadequate, because it has been demonstrated that the percentage of sales in the role of internal control obtained results support its sales effectiveness by 95.5% which means that the role of control is also influence in supporting the company's sales effectiveness.

Key words: The Role of Internal Control and Corporate Sales Effectiveness.

ABSTRAK

Tujuan dari perusahaan bisnis biasanya adalah untuk mencapai laba maksimum. Laba ini mempunyai pengaruh yang 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.

Pengendalian intern adalah profesi penilaian yang sifatnya independen, objektif yang berada dalam suatu perusahaan untuk memeriksa pembukuan, keuangan, dan operasi lainnya sebagai pemberi jasa kepada manajemen perusahaan.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur penghasil kertas yaitu PT. Papyrus Sakti Paper Mill (PT. PSPM) dan hasil pengolahan data menunjukkan bahwa pengendalian intern penjualan di PT. PSPM sangat berperan atau sangat memadai, karena telah dibuktikan bahwa persentase peranan pengendalian intern penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan diperoleh hasil sebesar 95,5% 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.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
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, KERANGKA 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 assessment</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>).....	18
2.6 Keterbatasan Pengendalian Intern.....	18
2.7 Efektivitas.....	20
2.8 Definisi Penjualan.....	21
2.8.1 Bentuk Penjualan.....	22
2.8.2 Tujuan Penjualan.....	23
2.9 Efektivitas Penjualan.....	23
2.10 Sistem dan Prosedur Penjualan.....	24
2.10.1 Siklus Penjualan.....	25
2.11 Peranan Pengendalian Internal dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.....	27
2.12 Kerangka Pemikiran.....	27
2.13 Pengembangan Hipotesis.....	29
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 30

3.1 Objek Penelitian.....	30
3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.3 Operasional Variabel	32
3.4 Penentuan Responden.....	33
3.5 Instrumen Penelitian.....	34
3.5.1 Pengukuran Variabel dan Instrumen yang Digunakan.....	35
3.6 Teknik Analisis Data.....	35
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	 37
4.1 Sejarah Perusahaan.....	37
4.1.1 Tata Letak Pabrik.....	38
4.2 Struktur Organisasi	40
4.3 Prosedur Kerja.....	51
4.3.1 Elemen Pengendalian Intern Penjualan Perusahaan.....	57
4.3.2 Unsur-unsur Penunjang Efektivitas Penjualan.....	61
4.4 Analisis Data Peranan Pengendalian Internal dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.....	63
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	 64
5.1 Simpulan.....	64
5.2 Saran.....	65
 DAFTAR PUSTAKA.....	 66
LAMPIRAN.....	68

RIWAYAT HIDUP.....	72
--------------------	----

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Matriks Operasional Variabel.....33
Tabel II	Kriteria Penilaian.....36

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
LAMPIRAN A	Surat Jalan.....68
LAMPIRAN C	Kuesioner.....67
LAMPIRAN D	Struktur Organisasi.....71