

ABSTRACT

Sales is one important aspect of a company in business to make a profit. So that the system can run both sales and corporate objectives in this regard is the achievement of sales targets can be achieved will require an internal control system that is used as a tool to be able to control the activities of the company in order to work effectively and efficiently, to prevent loss or waste of processing resources company. The purpose of this study was to determine whether the effectiveness of internal control systems sales affect the achievement of sales targets and whether the internal control system has been implemented adequately by the company. This type of research is descriptive research and causal associative research. For data collection techniques, the authors use interviews, observation and questionnaires. Results of this study indicate that the effectiveness of the internal control system sales significantly affect the achievement of sales targets and the company has an adequate internal control system.

Keywords : ***internal control system, sales target.***

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Agar sistem penjualan dapat berjalan dengan baik dan tujuan perusahaan dalam hal ini adalah pencapaian target penjualan dapat tercapai maka diperlukan sebuah sistem pengendalian intern yang digunakan sebagai alat untuk dapat mengendalikan kegiatan perusahaan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien, dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah efektifitas sistem pengendalian intern penjualan berpengaruh terhadap pencapaian target penjualan dan apakah sistem pengendalian intern sudah diterapkan secara memadai oleh perusahaan. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif analitis dan penelitian asosiatif kausal. Untuk teknik pengumpulan data, penulis menggunakan wawancara, observasi dan kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa efektifitas sistem pengendalian intern penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap pencapaian target penjualan dan perusahaan telah memiliki sistem pengendalian intern yang memadai.

Kata kunci : Sistem Pengendalian Intern, target 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 GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5

BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS.....	6
2.1 Kajian Pustaka.....	6
2.1.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	6
2.1.2 Unsur Sistem Pengendalian Intern.....	7
2.1.3 Prinsip-prinsip Sistem Pengendalian Intern.....	9
2.1.4 Proses Sistem Pengendalian Intern.....	11
2.1.5 Keterbatasan Pengendalian Intern.....	14
2.1.6 Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	16
2.1.7 Efektivitas Sistem Pengendalian Intern.....	17
2.2 Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	18
2.2.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	18
2.2.2 Lingkungan Pengendalian.....	19
2.2.3 Tujuan Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	20
2.2.4 Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	21
2.3 Pengertian Penjualan.....	23
2.4 Tujuan Penjualan.....	25

2.5 Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan Dalam	
Hubungannya Dengan Pencapaian Target Penjualan.....	25
2.6 Rerangka Pemikiran.....	27
2.7 Model Penelitian.....	29
2.8 Hopotesis.....	30
BAB III METODE PENELITIAN.....	31
3.1 Objek Penelitian.....	31
3.2 Metode Penelitian.....	31
3.2.1 Desain Penelitian.....	31
3.2.2 Definisi Operasional Variabel.....	32
3.2.3 Populais dan Sampel.....	35
3.2.3.1 Populasi	35
3.2.3.2 Sampel.....	36
3.2.4 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.2.5 Teknik Analisis Data dan Rancangan Pengujian Hipotesi....	38
3.2.5.1 Teknik Analisis Data.....	38
3.2.5.2 Rancangan Pengujian Hipotesis.....	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	43
4.1 Hasil Penelitian.....	43
4.1.1 Tinjauan Umum Tentang Subyek Penelitian.....	43
4.1.1.1 Sejarah Perusahaan.....	43
4.1.1.2 Visi dan Misi.....	45
4.1.1.3 Struktur Organisasi.....	47
4.1.1.4 Uraian Tugas.....	49
4.1.1.5 Pelaksanaan Penjualan.....	53
4.1.2 Deskripsi Data Variabel Penelitian.....	54
4.1.2.1 Pengujian Instrumen Penelitian.....	54
4.1.3 Hasil Pengujian Hipotesis.....	59
4.2 Pembahasan.....	61
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	62
5.1 Simpulan.....	62
5.2 Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	64
LAMPIRAN.....	66
RIWAYAT HIDUP.....	72

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Hipoteses.....	29
Gambar 4.1 BMC Pada Tahun 1928.....	45
Gambar 4.2 Logo Perusahaan PT.Agronesia.....	46
Gambar 4.3 Logo Perusahaan Divisi BMC.....	47
Gambar 4.5 Struktur Organisasi PT. Agronesia.....	48
Gambar 4.6 Struktur BMC.....	48

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	33
Tabel 3.2 Desain Pengukuran.....	37
Tabel 3.3 Interpretasi Koefisien Korelasi.....	42
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas Instrumen Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	55
Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	57
Tabel 4.3 Hasil Analisis Item Instrumen Target Penjualan.....	58
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Target Penjualan.....	59
Tabel 4.5 Uji Korelasi Spearman's Rho Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan terhadap Target Penjualan.....	60