

ABSTRACT

The business world is always changing, both in terms of technological change, policy change, and also changes in the economy, followed by a rise in the level of inflation in the country each year. Company, sued for optimizing resources, and streamline the company's system to be run according to what the company expected, in order to improve the performance of the company. Internal factors the company's internal control system of the company, is thought to be capable of enhancing the effectiveness of the internal control of sales. Internal control system, closely related to the effectiveness of the internal control of sales. The effectiveness of the internal control of sales will go well, if the entire system in the internal enterprise, running properly, so there is no leakage of costs, or the error in the task delegation, which resulted in the delay of a task, which will lower productivity and sales at the company.

Research done in the work environment of CV. Bintang Alam Semesta, with a population of 36 and a whole population was made sample, so that sampling method called sampling saturated/census. Results of questionnaire Data was tested with a pearson product moment test validity which passes the validity term is rcount must be greater than r table, and test security using the cronbach's test alpha alpha value criteria = 0.60. Analyst data using simple regression analysis.

The research results showed that the system of internal control is a positive and significant impact on the improvement of internal control system of sales at CV Bintang Alam Semesta. A positive and significant influence is evidenced by the research significance value (p) of the real extent = 0.00 (a) that is equal to 0.05, where as the magnitude of the effect is equal to 70,6%. Research results provide a conclusion, the better the implementation of the internal control system of the company, the more internal control Effectiveness increase sales on a CV. Bintang Alam Semesta.

Keywords: internal control System, the effectiveness of the Internal control of sales

ABSTRAK

Dunia usaha senantiasa mengalami perubahan, baik dari segi perubahan teknologi, perubahan kebijakan, dan juga perubahan perekonomian, yang diikuti oleh kenaikan tingkat inflasi dalam suatu Negara setiap tahunnya. Perusahaan – perusahaan yang ada, dituntut untuk mamapu mengoptimalkan sumberdaya yang ada, dan juga mengefektifkan system perusahaan agar mampu berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan, dengan tujuan untuk meningkatkan performa perusahaan. Faktor internal perusahaan berupa system pengawasan internal perusahaan, dianggap mampu meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan. Sistem pengendalian internal, berkaitan erat dengan efektivitas pengendalian internal penjualan. Efektivitas pengendalian internal penjualan akan berjalan dengan baik, jika seluruh system dalam internal perusahaan, berjalan dengan semestinya, sehingga tidak terdapat kebocoran biaya, ataupun kesalahan dalam pendelegasian tugas, yang berakibat pada keterlambatan suatu tugas, yang akan menurunkan produktivitas dan penjualan pada perusahaan.

Penelitian dilakukan di lingkungan kerja CV. Bintang Alam Semesta Bandung, dengan jumlah populasi 36 dan keseluruhan pouplulasi dijadikan sampel, sehingga metode pengambilan sampel disebut sampling jenuh/ sensus. Data hasil kuisisioner diuji dengan uji validitas pearson product moment yang mana syarat lolos validitas adalah r hitung harus lebih besar dari r tabel, dan uji reliabilitas dengan menggunakan uji *cronbach's alpha* dengan kriteria nilai $alpha \geq 0.60$. Analisis data menggunakan analisis regresi sederhana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan sistem pengendalian internal penjualan pada CV. Bintang Alam Semesta Bandung. Pengaruh yang positif dan signifikan dibuktikan dengan nilai signifikansi penelitian (p) sebesar $0.00 \leq$ taraf nyata (α) yaitu sebesar 0.05, sedangkan besarnya pengaruh adalah sebesar 70,6%. Hasil penelitian memberikan kesimpulan, semakin baik pelaksanaan sistem pengendalian internal perusahaan, semakin meningkat pula Efektivitas pengendalian internal penjualan pada CV. Bintang Alam Semesta.

Kata kunci : Sistem pengendalian internal, Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Pengendalian Internal	7
2.1.1 Definisi Pengendalian Internal	7
2.1.2 Tujuan Pengendalian Internal	8
2.1.3 Keterbatasan Pengendalian Internal Suatu Entitas.....	9
2.1.4 Komponen Pengendalian Internal	10
2.1.5 Pengujian Pengendalian Internal.....	20
2.2 Pengendalian Internal Penjualan	23
2.2.1 Pengertian dan Tujuan Penjualan.....	23
2.2.2 Ruang Lingkup Penjualan.....	26

2.2.3 Organisasi Kegiatan Penjualan	27
2.2.4 Kebijakan dan Prosedur Penjualan.....	27
2.2.5 Pengendalian Internal Penjualan	29
2.2.6 Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	31
2.3 Penelitian Terdahulu	33
2.4 Kerangka Pemikiran Teoritis	34
BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Objek Penelitian	36
3.1.1 Gambaran Umum CV Bintang Alam Semesta	36
3.1.2 VISI dan MISI.....	37
3.2 Jenis Penelitian	37
3.2.1 Jangka waktu penelitain	38
3.2.2 Pengukuran Variabel Penelitian.....	38
3.3 Analisis Data	39
3.3.1 Uji Validitas.....	40
3.3.2 Uji Reliabilitas.....	42
3.3.3 Pengujian Hipotesis	43
3.2.3 Populasi dan Sample.....	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	47
4.1 Hasil Pengumpulan data.....	47
4.1.1 Analisis Deskriptif Sistem Pengendalian Internal (Var X)	50
4.1.2 Analisis Deskriptif Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Var Y)	60
4.2 Metode Analisis Data	72
4.2.1 Uji Validitas.....	72
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	76
4.3 Hasil Pengujian Hipotesis.....	79
BAB V.....	83
SIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN PENELITIAN.....	83
5.1 Simpulan.....	84

5.2	Saran bagi CV. Bintang Alam Semesta.....	86
5.3	Keterbatasan dan Saran bagi Penelitian Mendatang.....	91
	DAFTAR PUSTAKA.....	92
	LAMPIRAN.....	93

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Skema Kerangka Teoritis	35
Gambar 4.1. Model Hasil Penelitian Sistem Pengendalian Internal (X) Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)	82

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu.....	33-34
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	38-39
Tabel 3.2 Bobot Skala Likert.....	40
Tabel 3.3 Sumber Dana Penelitian.....	46
Tabel 4.1 Distribusi Frekuensi Dan Persentase Demografi Responden (N=36)....	49
Tabel 4.2 Keterangan Penilaian dengan Kriteria Penilaian Nilai Mean	52
Tabel 4.3 Nilai mean pelaksanaan dimensi audit internal.....	52
Tabel 4.4 Nilai mean kompetensi auditor internal	55
Tabel 4.5 Keterangan penilaian dengan kriteria penilaian nilai mean	63
Tabel 4.6 Nilai mean unsur – unsur pengendalian internal.....	63
Tabel 4.7 Nilai mean tujuan pengendalian internal penjualan.....	68
Tabel 4.8 Uji Validitas variabel X.....	73
Tabel 4.9 Uji validitas variabel Y	75
Tabel 4.10 Uji Reliabilitas Variabel X.....	77
Tabel 4.11 Uji Reliabilitas Variabel Y.....	78
Tabel 4. 12 Pengujian hipostesis.....	80
Tabel 4. 13 Coefficientsa	81
Tabel 4.14 Besarnya Pengaruh (Model Summary(b))	82