

**PENGARUH PENGENDALIAN INTERNAL SISTEM
PENJUALAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN
(STUDI KASUS PADA PT. STAINLESS STEEL PRIMAVALVE TAHUN 2016-2017)**

SKRIPSI

Oleh :
Koriah
201510317002



**PROGARAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
TAHUN 2019**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi	:	Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Stainless Steel Primavalve tahun 2016-2017)
Nama Mahasiswa	:	Koriah
Nomor Pokok Mahasiswa	:	201510317002
Program Studi/Fakultas	:	Akuntansi/Ekonomi
Tanggal Lulus Ujian Skripsi	:	08 Februari 2019

Jakarta, 20 Februari 2019

MENYETUJUL.

Pembimbing II

Pembimbing II

Dr. Wastam Wahyu Hidayat, S.E., M.M.
NIP. 03170702

Dody Kurniawan, S.E., M.M
NIP 031505033

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Stainless Steel Primavalve tahun 2016-2017)

Nama Mahasiswa : Koriah

Nomor Pokok Mahasiswa : 201510317002

Program Studi/Fakultas : Akuntansi/Ekonomi

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 08 Februari 2019



Ketua Tim Penguji : Milda Handayani, S.E., M.M
NIP 1304172

Pengaji I : Cahyadi Husadha, S.E., M.M
NIP 1609251

Pengaji II : Dr. Wastam Wahyu Hidayat, S.E., M.M
NIP 03170702

Ketua Program Studi

Akuntansi

Tutiek Yoganingsih, S.E., M.Si
NIP 1304171

Dekan

Fakultas Ekonomi

Dr. Sugeng Suroso, S.E., M.M
NIP 1706286

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan Bahwa :

Skripsi yang berjudul

Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan
(Studi kasus pada PT. Stainless Steel Primavalve tahun 2016-2017).

Ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengijinkan skripsi ini dipinjam dan digandangkan melalui perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, Februari 2019
Yang membuat Penyataan,



Koriah
201510317002

ABSTRAK

Koriah, 20151031702. Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Stainless Steel Primavalve tahun 2016-2017).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa adanya pengaruh Pengendalian internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan. Metode yang digunakan yaitu penelitian kuantitatif deskriptif dengan data primer yang berupa kuisioner dengan sampel penelitian yang berjumlah 50 orang. Teknik analisis yang digunakan adalah uji validitas, uji reabilitas, uji asumsi klasik dan uji hipotesis. Berdasarkan hasil penelitian pengujian Regresi sederhana dapat dilihat hasil persamaan $Y=18,620+0,479X$ ini menunjukan variabel bebas pada penelitian ini berpengaruh positif terhadap variabel terikat. Sedangkan hasil hitung uji t nilai t hitung sebesar 5,597 dan nilai t tabel sebesar 2,010 dengan perbandingan antara $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ yang menunjukan bahwa $5.597 > 2.010$, Maka Ho ditolak atau Ha diterima dengan sig 0,000 < (α) 0.05. hal ini menunjukan pengendalian internal sistem penjualan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan .

Kata kunci : *Pengendalian Internal, Sistem Penjualan, Kinerja Perusahaan, dan Laba Perusahaan*

ABSTRACT

Koriah, 20151031702. *Effect of Sales Control Internal System on Company Performance (Case Study at PT. Stainless Steel Primavalve year 2016-2017).*

This study aims to analyze the influence of the Sales Control Internal System on Company Performance. The method used is quantitative descriptive research with primary data in the form of questionnaires with a sample of 50 people. The analysis technique used is the validity test, reliability test, classic assumption test and hypothesis test. Based on the results of testing the simple regression test can be seen the results of the equation $Y = 18,620 + 0,479X$ shows that the independent variables in this study have a positive effect on the dependent variable. While the t-test calculated t value is 5.597 and t table value is 2.010 with a comparison between t count > t table which shows that $5.597 > 2.010$, then H_0 is rejected or H_a is accepted with sig 0,000 <(a) 0.05. this shows that the internal control of the sales system influences the performance of the company.

Keywords: Internal Control, Sales System, Company Performance, and Corporate profits



KATA PENGANTAR

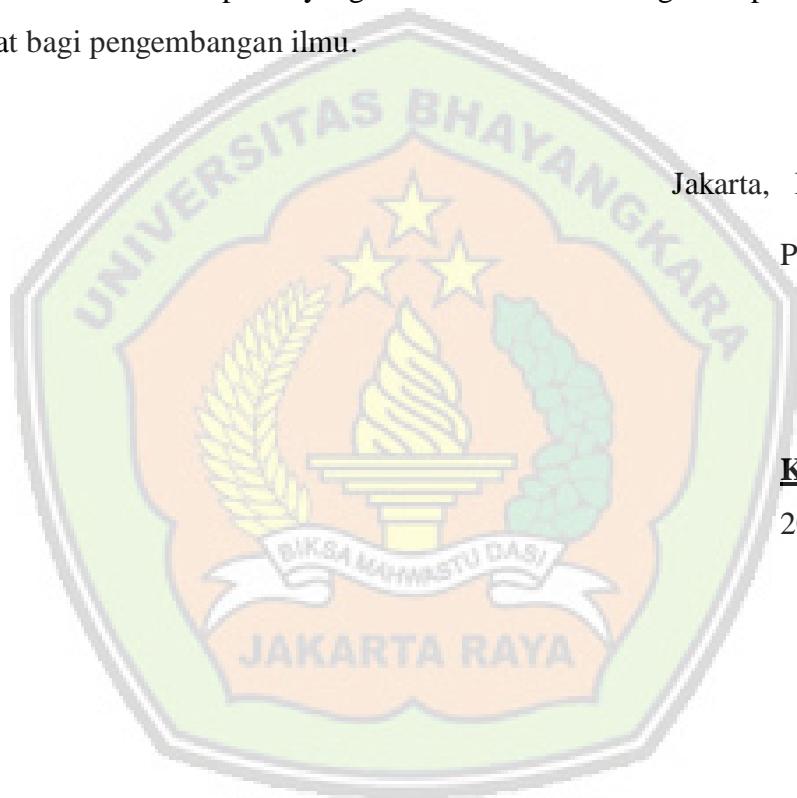
Puji Syukur penulis ucapkan kepada Allah Swt atas segala rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Stainless Steel Primavalve tahun 2016-2017)”**. Penulisan Skripsi dilakukan dalam rangka memenuhi syarat akademik untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, Skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan segera. Oleh karena itu penulis pengucapan rasa hormat dan terimakasih kepada:

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono S.H., M.M Selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
2. Bapak Dr. Sugeng Suroso. S.E., M.M Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara
3. Ibu Tutiek Yoganingsih, S.E., M.Si Selaku Kepala Program Studi Akuntansi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
4. Bapak Widi Winarso, S.E., M.M Selaku Penasehat Akademik kelas Konversi Universtas Bhayangkara Jakarta Raya yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan penelitian ini
5. Bapak Dr. Wastam Wahyu Hidayat. S.E., M.M selaku dosen pembimbing satu yang telah membimbing penulis untuk menyelesaikan penelitian ini
6. Bapak Dodi Kurniawan, S.E., M.M selaku dosen Pembimbing dua yang membimbing penulis untuk menyelesaikan penelitian ini
7. Kedua orang tua saya, Alm. Bapak Kosim dan Ibu Kenyen beserta kakak saya Sri Yulianti yang selalu memberikan doa dan dukungan serta motivasi sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini
8. Seluruh Staff dan Pegawai PT. Stainless Steel Primavalve yang telah membantu, membimbing dan mengajarkan penulis ketika melakukan

- penelitian di kantor tersebut, terutama Ibu Elis, Ibu Novie, Ibu Lidya, Bapak Andri Setiawan, Mang Hendi dan Sales
9. Dan terimakasih penulis ucapan pula kepada teman teman seperjuangan lainnya baik yang berada di Universitas Bhayangkara terutama Gina Yulista, Hesti, Desi, Intan Puspita sari, Yunita muawiyah, Amelia Wulandari, serta teman teman diluar Universitas Bhayangkara yaitu Priyo, Rika Khusnul, Miranti Dwi permadi, Kurniawan, Aditya Susanto

Akhir kata penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membala segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.



Jakarta, Februari 2019

Penulis

Koriah

201510317002

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	3
1.5. Batas Penelitian.....	3
1.6. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Landasan Teori.....	5
2.1.1. Pengendalian Internal	6
2.1.1.1Konsep Pengendalian Internal Menurut COSO.....	6
2.1.1.2 Tujuan Dari Pengendalian Internal	9
2.1.1.3 Jenis Jenis Pengendalian Internal.....	9
2.1.1.4 Keterbatasan Pengendalian Internal	10
2.1.2. Pengertian Sistem	11

2.1.3. Pengertian Penjualan	12
2.1.3.1 Prosedur Penjualan Kredit	13
2.1.3.2 Fungsi Penjualan Kredit	13
2.1.3.3 Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit.....	14
2.1.4. Kinerja Perusahaan	17
2.1.4.1 Pengertian Kinerja Perusahaan.....	17
2.1.4.2 Pengertian Pengukuran Kinerja da Penilaian kinerja	17
2.1.4.3 Tujuan Pengukuran Kinerja & Penilaian Kinerja.....	17
2.1.4.4 Manfaat Penilaian Kinerja	18
2.1.5. Laba.....	18
2.1.5.1 Unsur-unsur Laba	19
2.1.5.2 Tujuan Laba	20
2.1.5.3 Jenis-jenis Laba	21
2.1.5.4 Pertumbuhan laba	21
2.1.5.5 Faktor-faktor mempengaruhi Laba.....	23
2.2. Penelitian Terdahulu	23
2.3. Kerangka Pemikiran.....	26
2.4. Hipotesis	27
BAB III METODE PENELITIAN	29
3.1. Desain Penelitian.....	30
3.2. Tahapan Penelitian.....	30
3.3. Metode Konseptual Penelitian	31
3.4. Operasional Variabel Penelitian	32
3.4.1 Variabel Independen.....	32
3.4.2 Variabel Dependent	32
3.5. Waktu dan Tempat Penelitian.....	39
3.6. Metode Pengambilan Sampel	39
3.6.1 Populasi.....	39
3.6.2 Sampel.....	40
3.7. Metode Analisis Data	40
3.7.1 Uji Statistik Deskriptif.....	41

3.7.2 Uji Validitas Dan Reabilitas	42
3.8. Uji Asumsi Klasik	42
3.8.1 Uji Normalitas	42
3.8.2 Uji Multikonieritas	42
3.8.3 Uji Heteroskedastisitas	42
3.9. Uji Hipotesis	43
3.9.1 Analisa Regresi Liner Sederhana	43
3.9.2 Uji Parsial (Uji t)	43
3.9.3 Koefisien Determinasi (KD)	44
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	45
4.1. Profil Perusahaan	45
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	45
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	45
4.1.3 Struktur Organisasi dan Pemisahan tugas	46
4.1.4 Flow Chart PT. Stainless Steel Primavalve	52
4.2. Data Penelitian	54
4.2.1 Karakteristik Responden	54
4.3. Hasil Data	57
4.3.1 Statistik Deskriptif	57
4.3.2 Uji Validitas	58
4.3.3 Uji Reabilitas	61
4.4. Pengujian Asumsi Klasik	62
4.4.1 Uji Normalitas	62
4.4.2 Uji Multikolinieritas	63
4.4.3 Uji Heteroskedastisitas	64
4.5. Uji Hipotesis	65
4.5.1 Regresi Linier Sederhana	65
4.5.2 Uji Parsial (Uji t)	67
4.5.3 Koefisien Determinasi (KD)	68
4.6. Pembahasan Hasil Penelitian	69
4.6.1 Pengaruh Pengendalian Internal Sistem Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan	69

BAB V PENUTUP	70
5.1. Kesimpulan	70
5.2. Implikasi Manjerial	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1 Operasional Variabel	31
Tabel 3.2 Waktu Penelitian	39
Tabel 4.1 Sampel Penelitian	54
Tabel 4.2 Data Pengumpulan Kuesioner	55
Tabel 4.3 Distribusi Penyebaran Kuesioner	55
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
Tabel 4.5 Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	56
Tabel 4.6 Data Responden Berdasarkan Jabatan saat ini	56
Tabel 4.7 Data Responden Berdasarkan lama Bekerja	57
Tabel 4.8 Statistik Deskriptif	57
Tabel 4.9 Uji Validasi Pengendalian internal Penjualan	58
Tabel 4.10 Uji Validasi Kinerja Perusahaan	60
Tabel 4.11 Uji Reabilitas Pengendalian Internal Sistem Penjualan	61
Tabel 4.12 Uji Reabilitas Kinerja Perusahaan	61
Tabel 4.13 Uji Normalitas	63
Tabel 4.14 Uji Multikolinieritas	64
Tabel 4.15 Regresi Linier Sederhana	66
Tabel 4.16 Uji t Parsial	67
Tabel 4.17 Koedisien Determinasi (KD).....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Alir Penjualan Kredit	15
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran	27
Gambar 3.1 Kerangka Konseptual	31
Gambar 4.1 Stuktur Organisasi.....	46
Gambar 4.2 Flow Chart	52
Gambar 4.3 Normal Plot	62
Gambar 4.4 Uji Heteroskedastisitas	65



DAFTAR LAMPIRAN

- | | |
|--------------|--|
| Lampiran I | Kusioner dan Pengolahan Data Dekripsi Responden |
| Lampiran II | Uji Statistik Deskriptif |
| Lampiran III | Uji Validitas |
| Lampiran IV | Uji Reabilitas |
| Lampiran V | Uji Asumsi Klasik |
| Lampiran VI | <i>Summary Laba</i> dan <i>Summary Penjualan</i> |

