



# JURNAL AKUNTANSI & MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRIDHARMA

Vol. 2 No.1 Februari 2003

ISSN 1412-4726

**PERSEPSI PENGGUNA JASA AKUNTAN PUBLIK  
ATAS BUSINESS FAILURE DAN AUDIT FAILURE**  
Srihadi Winarningsih

**RANCANGAN PEMANFAATAN ELECTRONIC COMMERCE TECHNOLOGY  
PADA JARINGAN INTERNET UNTUK MENGELOLA PERJALANAN  
DOKUMEN-DOKUMEN LETTER OF CREDIT ANTAR BANK**  
Dharma Tintri Ediraras Sudarsono

**KALKULASI HARGA POKOK PESANAN DALAM PENENTUAN HARGA JUAL**  
Hendarman Soehoed

**PENGARUH SISTEM EVALUASI TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA PEGAWAI**  
Rudy Karmansyah

**KORELASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN  
DENGAN EFEKTIVITAS PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN**  
R. Ait Novatiani

**BALANCED SCORECARD SEBAGAI PENGUKUR KINERJA**  
Syafrizal Ikram

**ETIKA BISNIS DALAM PERSAINGAN BISNIS YANG SEHAT**  
Kajian tentang Implementasi Kode Etik Bisnis  
GunGun Gunandar

**HUBUNGAN ANALISIS RATIO KEUANGAN DENGAN PENGAMBILAN  
KEPUTUSAN MANAJEMEN PADA PT BANK BTPN**  
I Ketut Sekarmawan & Basir Habib

**ENTREPRENEURSHIP, AN ALTERNATIVE FOR HIGHER LEARNING**  
Nana Prihatna & Nia Kurniasih



Diterbitkan Oleh STIE Tridharma

## KORELASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN DENGAN EFEKTIVITAS PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN

R. Ait Novatiani \*)

### ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk membuktikan secara empiris apakah terdapat korelasi yang positif antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan.

Metode penelitian yang digunakan adalah *descriptive analysis survey method*. Populasi dalam penelitian ini meliputi perusahaan-perusahaan tekstil yang berada di wilayah Bandung Raya-Jawa Barat, yang memiliki modal dasar di atas Rp 500.000.000,- yang termasuk kelompok besar berjumlah 30 perusahaan tekstil, dan teknik sampling yang digunakan adalah metode simple random sampling. Jumlah populasi yang terpilih sebagai sampel sebanyak 10 perusahaan tekstil. Pengumpulan data primer dilakukan dengan kuesioner dan data sekunder diperoleh dari data-data laporan penjualan (jumlah penjualan dan target penjualan) tahun 1995. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan Rank Spearman.

Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa dengan menggunakan tabel Rank Spearman diketahui bahwa  $n = 10$  dan derajat nyata 0,05 (uji satu arah), maka diperoleh tingkat signifikansi korelasi ( $r$ ) tabel = 0,564. Mengingat korelasi antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan lebih besar ( $r$ ) hitung = 0,85 dari ( $r$ ) tabel = 0,564 dan dengan koreksi untuk skor yang sama ( $r$ ) hitung = 0,848 lebih besar dari ( $r$ ) tabel = 0,564, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima artinya terdapat korelasi yang positif antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan pada derajat kepercayaan 95 %.

**Kata kunci:** *Sistem pengendalian intern penjualan, efektivitas pencapaian target penjualan*

### PENDAHULUAN

Di dalam pertumbuhan beberapa negara yang sekarang telah tergolong maju, cabang industri menduduki tempat yang penting dan menentukan karena dalam proses

---

\*) Dosen Tetap STIE Tridharma

perkembangannya menuju industrialisasi berperan sebagai katalisator terutama di dalam menjembatani struktur ekonomi agraris dengan struktur ekonomi industri.

Sampai dengan tahun anggaran 1986/1987 jumlah perusahaan tekstil di Indonesia berjumlah 1.844 perusahaan yang tersebar di berbagai propinsi Indonesia. Lokasi penyebaran industri tekstil menunjukkan bahwa bobot pembangunan masih terpusat di pulau Jawa khususnya Jawa Barat. (sumber : Dirjen Aneka Industri ).

Mengingat banyaknya pegawai yang dipekerjakan, kebutuhan masyarakat akan produk tekstil dan besarnya nilai investasi yang ditanamkan, maka keberadaan industri tekstil perlu dikelola dengan baik. Keberhasilan perusahaan ditandai dengan tercapainya tujuan perusahaan. Tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan meliputi profitabilitas, efisiensi, kepuasan dan pengembangan karyawan, kualitas produk atau jasa untuk langganan, tanggung jawab sosial dan hubungan atau nama baik dengan masyarakat, kepemimpinan pasar, kelangsungan usaha serta tujuan lainnya. (William F. Glueck, 1984).

Salah satu tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Tujuan perolehan laba ini adalah untuk mempertahankan kontinuitas perusahaan dalam jangka panjang dan juga untuk dapat mengembangkan perusahaan lebih maju seiring dengan perkembangan jaman yang semakin maju pula.

Untuk mencapai tujuan tersebut semua pengorganisasian dan penggunaan sumber-sumber ekonomi dalam perusahaan hendaknya diarahkan sedemikian rupa agar dapat memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Dalam pencarian laba bagi suatu perusahaan, aktivitas dalam organisasi yang cukup memegang peranan penting adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan suatu tolok ukur dari keberhasilan perusahaan itu sendiri, karena dengan adanya transaksi penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang diharapkan mampu membiayai segala keperluan operasional perusahaan.

Kurangnya pengelolaan atas aktivitas penjualan secara langsung akan merugikan perusahaan, selain target penjualan tidak tercapai juga pendapatan akan berkurang,

sehingga dengan demikian adalah logis apabila penanganan aktivitas penjualan itu lebih diutamakan dari hal yang lainnya.

Agar pengelolaan aktivitas penjualan dilakukan dengan baik maka diperlukan adanya sistem pengendalian intern terhadap penjualan, karena sistem pengendalian intern terhadap penjualan dimaksudkan untuk dapat memperkecil atau bila mungkin menghilangkan tindakan penyelewengan, pemborosan, kecurangan yang mungkin terjadi di dalam aktivitas penjualan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini mencoba menjawab permasalahan : "Apakah terdapat korelasi yang positif antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan".

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah "*descriptive analysis survey method*" (suatu penelitian yang bertujuan menjelaskan hubungan antar variabel).

Variabel-variabel yang dioperasionalkan yaitu variabel sistem pengendalian intern penjualan (X) dan Variabel efektivitas pencapaian target penjualan (Y).

Variabel sistem pengendalian intern penjualan (X) dengan indikator-indikator sebagai berikut :

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan fungsi
- 2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
- 3) Praktek yang sehat
- 4) Pegawai yang cakap.

Untuk pengukuran indikator-indikator tersebut digunakan skor, dimana skor 3 merupakan skor tertinggi dan skor 1 merupakan skor terendah.

Variabel efektivitas pencapaian target penjualan (Y) dengan indikator-indikator sebagai berikut :

- 1) Jumlah Penjualan
- 2) Target Penjualan

Untuk menghitung efektivitas pencapaian target penjualan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rumus Efektivitas} = \frac{\text{Jumlah Penjualan}}{\text{Target Penjualan}}$$

Ukuran didasarkan pada besar kecilnya ratio efektivitas penjualan masing-masing perusahaan.

Pemberian skor dimaksudkan untuk menstransformasikan data kualitatif yang diperoleh ke kuantitatif sehingga memudahkan pemahaman dan pembuatan analisis.

Populasi dalam penelitian ini meliputi perusahaan-perusahaan tekstil yang berada di Wilayah Bandung Raya – Jawa Barat yang memiliki modal dasar di atas sebesar Rp 500.000.000,- yang termasuk kelompok besar berjumlah 30 perusahaan tekstil. (sumber : Departemen Perindustrian )

Teknik pengambilan sampel penelitian yang digunakan yaitu *Simple Random Sampling* pada semua perusahaan tekstil yang terdaftar di Departemen Perindustrian Bandung. Tahap kedua menentukan sampel minimal dengan *Maksimin Method* dengan derajat kepercayaan (*Level of Signifikan*) 95% ( $\alpha = 50 \%$ ), *Bound of Error* (BE) yang diinginkan adalah 25 % dengan alasan bahwa ukuran populasinya bersifat *Homogen*. Dari hasil perhitungan diperoleh ukuran sampel minimal dalam penelitian ini sebesar 10 perusahaan tekstil.

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer yaitu kuesioner dan data sekunder yaitu data-data laporan penjualan (jumlah penjualan dan target penjualan) tahun 1995 yang diperoleh dari masing-masing perusahaan tekstil. Mengingat pengumpulan data yang dilakukan menggunakan kuesioner, maka kesungguhan responden dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan adalah hal yang sangat penting dalam penelitian ini. Keabsahan suatu hasil penelitian ditentukan oleh alat ukur yang digunakan, jika alat ukur yang digunakan tidak valid maka hasil penelitian yang diperoleh tidak akan menggambarkan keadaan yang sesungguhnya. Untuk mengatasi hal tersebut digunakan 2 (dua) macam

pengujian yaitu 1) *test of reliability* (uji keandalan) dan 2) *test of validity* (uji kesahihan), guna menguji kesungguhan jawaban responden.

Sedangkan untuk pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan korelasi *Rank Spearman*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh keterangan bahwa perusahaan-perusahaan tekstil yang berada di wilayah Bandung Raya–Jawa Barat, pada umumnya telah menerapkan sistem pengendalian intern penjualan secara memadai. Hal ini dapat ditunjukkan dengan adanya : 1) struktur organisasi yang memisahkan fungsi, 2) sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, 3) praktek yang sehat, 4) pegawai yang cakap, serta dari hasil jawaban yang telah diberikan melalui kuesioner memperoleh nilai/skor yang tinggi untuk masing-masing perusahaan tekstil yaitu nilai 2 (dua) dan 3 (tiga).

Dalam mencapai target penjualan pada masing-masing perusahaan tekstil sudah efektif, hal ini bisa ditunjukkan dari perbandingan antara jumlah penjualan dengan target penjualan selama satu tahun.

Adapun hasil yang diperoleh dari jumlah nilai/skor sistem pengendalian intern penjualan dan skor ratio efektivitas pencapaian target penjualan untuk masing-masing perusahaan tekstil adalah sebagai berikut :

**Tabel 1. Jumlah Nilai / Skor Sistem Pengendalian Intern Penjualan dan Skor Ratio Efektivitas Pencapaian Target Penjualan**

Nomor Responden	Jumlah Nilai/Skor Sistem Pengendalian Intern Penjualan	Skor Ratio Efektivitas Pencapaian Target Penjualan
1.	137	8
2.	136	5
3.	127	1
4.	137	8
5.	136	6
6.	134	3
7.	138	5
8.	135	5
9.	140	4
10.	136	6

Sumber : Tahun 1995

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang menggunakan rank spearman diperoleh bahwa korelasi sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan pada perusahaan-perusahaan tekstil untuk tahun 1995 adalah  $(r)$  hitung = 0,85. Karena terdapat skor yang sama baik untuk variabel X maupun variabel Y, maka diperlukan faktor koreksi dalam menghitung  $(r)$ . Dengan koreksi untuk skor yang sama, korelasi antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas penjualan pada perusahaan-perusahaan tekstil untuk tahun 1995 adalah  $(r)$  hitung = 0,848.

Dengan menggunakan tabel Rank Spearman diketahui bahwa  $n = 10$  dan derajat nyata 0,05 (uji satu arah), maka diperoleh tingkat signifikansi korelasi  $(r)$  tabel = 0,564.

Karena korelasi antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan lebih besar  $(r)$  hitung = 0,85 dari  $(r)$  tabel = 0,564 dan dengan koreksi untuk skor yang sama  $(r)$  hitung = 0,848 < dari  $(r)$  tabel = 0,564, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima artinya terdapat korelasi yang positif antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan pada derajat kepercayaan 95 %.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta pengujian hipotesis, dapat ditarik kesimpulan yaitu terdapat korelasi yang positif antara sistem pengendalian intern penjualan yang terdiri dari : 1).struktur organisasi yang memisahkan fungsi, 2) sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, 3) praktek yang sehat, 4) pegawai yang cakap , dengan efektivitas pencapaian target penjualan.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa terdapat korelasi yang positif antara sistem pengendalian intern penjualan dengan efektivitas pencapaian target penjualan .

## RUJUKAN

- Arens, Alvin A., James K.Loebbecke. 1991. *Auditing An Integrated Approach*. Fourth Edition. Terjemahan Ilham Tjakrakusuma dan Herman Wibowo. Jakarta : Erlangga.
- Baridwan, Zaki. 1981. *Akuntan, Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Bagian Penerbitan Akademi Akuntansi YKPN.

- Courtemanche, Gill. 1986. *The New Internal Auditing*. A Ronald Press Publication, John Wiley & Sons.
- Glueck, William F, Lawrence R Jauch. 1984. *Business Policy and Strategic Management*. Singapore : Mc. Graw Hill Book, Co.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 1994. *Standar Profesional Akuntan Publik*.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 1994. *Standar Akuntansi Keuangan*.
- Kosasih, Ruchyat. 1984. *Akuntan, Auditing Prinsip dan Prosedur*. Cetakan Ketiga, Yogyakarta : Ananda.
- La Midjan. 1987. *Akuntan, Sistem Informasi Akuntansi*.
- Mulyadi. 1989. *Akuntan; Sistem Akuntansi*. Edisi Kedua, Cetakan Pertama.
- Siegel, Sidney. 1992. *Stastistik Non Parametrik untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Terjemahan Zanzawi Suyuti dan Landung Simatupang. Cetakan Kelima. Jakarta : Penerbit PT. Gramedia.
- Tuanakota, Theodorus M. 1979. *Auditing Petunjuk Pemeriksaan Akuntan Publik*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Z. Brink, Victor & Herbert Witt. 1982. *Modern Internal Auditing* 4<sup>th</sup> Edition.



**Utarmas**  
UNIVERSITAS WIDYADARMAS