

ABSTRAK

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN *ONLINE* TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN *ONLINE* STUDI KASUS PADA TOSERBA YOGYA DIVISI *ONLINE*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem pengendalian internal penjualan *online* terhadap efektivitas penjualan *online* pada Toserba Yogya Divisi *Online*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif asosiatif dengan perhitungan menggunakan *Software SPSS 24.0 for windows*. Dalam penelitian ini terdapat variabel X (Sistem pengendalian intern penjualan *online*) yang merupakan variabel independen (bebas) dan variabel Y (Efektivitas Penjualan *Online*) yang merupakan variabel dependen (terikat). Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu penelitian lapangan melalui pengamatan, *survey* (kuisisioner) terhadap 50 orang responden dan penelitian kepustakaan.

Berdasarkan hasil penelitian, sistem pengendalian intern penjualan *online* memiliki peranan positif dalam menunjang efektivitas penjualan *online* pada Toserba Yogya Divisi *Online*. Sedangkan berdasarkan perhitungan statistik didapat angka koefisien korelasi yang diperoleh adalah sebesar 0,992 dan koefisien determinasi $K_d = 59,5\%$. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan, yaitu: jika perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal penjualan *online* yang baik serta memadai maka akan berpengaruh terhadap keefektifitasan penjualan secara *online* di Toserba Yogya Divisi *Online*, dapat diterima.

Kata Kunci: *Sistem Pengendalian Intern Penjualan Online, Efektivitas Penjualan Online.*

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF ONLINE SALES INTERNAL CONTROL SYSTEMS ON THE EFFECTIVENESS OF ONLINE SALES

This study aims to determine the influence of online sales internal control systems on the effectiveness of online sales in Toserba Yogya Online Division.

The method used in this research is descriptive method associative with calculation using Software SPSS 24.0 for windows. In this study there are two variables, first is X variable (Sistem Pengendalian Intern Penjualan *Online*) which is independent variable (independent) and the second is Y variable (Efektivitas Penjualan *Online*) which is dependent variable (bound). Data collection techniques used were field research by conducting observations, surveys (questionnaires) with 50 respondents and literature research.

Based on the results of the research, it can be seen there is a positive the influence of online sales internal control systems on the effectiveness of online sales in Toserba Yogya Online Division While based on the statistical calculation obtained the correlation coefficient obtained is 0.995 and the coefficient of determination $Kd = 59.5\%$. So, the hypotheses saying: if the company implements a good and adequate online sales internal control system, it will affect the effectiveness of online sales in Toserba Yogya Online Division, can be accepted.

Keywords: *Internal Control System of Online Sales, Effectiveness of Online Sales*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini berjudul **“Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan *Online* terhadap Efektivitas Penjualan *Online* studi kasus pada divisi online Toserba YOGYA”**. Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk mendapat gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi pada Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis memperoleh banyak bantuan terutama dari kedua orang tua penulis yaitu Papah Mohammad Danial,A.Md dan Mamah Dian Rosilawati,SE yang selalu memberikan doa, kasih sayang, dan dukungan moral. Penulis juga memperoleh bantuan dari Bapak Mediyanto Suryo,SE.,M.Ak.,CPA.,CPAI yang telah membimbing penulis dengan memberikan pengarahan dan dukungan semangat pada proses penyelesaian skripsi ini.

Bantuan secara langsung maupun tidak langsung juga diperoleh dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr.H.Asep Effendi,SE.,M.Si. Selaku Rektor Universitas Sangga Buana YPKP Bandung.
2. Bapak Dr.R.Didin Kusdian,Ir.,MT. Selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Universitas Sangga Buana (USB) YPKP Bandung.

3. Bapak Bambang Susanto, SE.,M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana (USB) YPKP Bandung.
4. Ibu R.Aryanti Ratnawati, SE.,M.Si. Selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sangga Buana (USB) YPKP Bandung.
5. Ibu Wiwin Sukiati, SE.,M.Si.,Ak. Selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Universitas Sangga Buana (USB) YPKP Bandung.
6. Seluruh Dosen Jurusan Akuntansi yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi penulis.
7. Toserba YOGYA Divisi Online yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Atasan langsung penulis yaitu Myra Rosalie Suryajaya,SE dan Chatherine Melinda,SE yang telah memberikan support dan izin disela-sela kesibukan kerja.
9. Sahabat-sahabat penulis di kantor yaitu Rika , Reni, Ranti, Dea, Denis , Siska, dan lainnya serta sahabat-sahabat penulis di kampus Dini, Widya, Achy, Marsa, Dewi, Cici, Nurul, Vani, Dede, Upy, Rizal yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.
10. *“The Biggest Support system”* penulis yaitu Aa Raya Nugraha,ST yang setia memberikan dukungan, motivasi, meluangkan waktunya, tenaga, fikiran untuk membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan laporan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Dalam penulisan Skripsi ini penulis merasa masih banyak kekurangan baik pada teknis penulisan maupun materi, mengingat akan kemampuan yang penulis miliki. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun demi penyempurnaan penulisan skripsi ini. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Bandung, Januari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Rumusan Masalah	4
1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	6
1.4.1 Maksud Penelitian.....	6
1.4.2 Tujuan Penelitian	6
1.5 Kegunaan Penelitian.....	7
1.5.1 Kegunaan Teoritis	7
1.5.2 Kegunaan Praktis	7
1.6 Kerangka Pemikiran.....	7
1.6.1 Landasan Teori	7
1.6.2 Studi Empiris	14
1.6.3 Hipotesis	15
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	16
1.7.1 Lokasi Penelitian	16
1.7.2 Waktu Penelitian	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Sistem.....	17
2.2 Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	18
2.2.1 Unsur Pokok Pengendalian Intern Menurut COS	20
2.2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern	23
2.2.3 Keterbatasan Pengendalian Intern	23
2.3 Sistem Pengendalian Intern Penjualan	24
2.3.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern Penjualan.....	25
2.4 Pengertian Efektivitas	25
2.5 Pengertian Penjualan.....	27
2.5.1 Tujuan Penjualan.....	28
2.5.2 Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan	29
2.5.3 Prosedur Penjualan.....	29
2.5.4 Fungsi-Fungsi Penjualan	34
2.6 Pengertian Bisnis Online (<i>E-Commerce</i>).....	35

2.6.1	Komponen <i>E-Commerce</i>	36
2.6.2	Jenis-Jenis <i>E-Commerce</i>	38
2.7	Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan <i>Online</i> Terhadap Efektivitas Penjualan <i>Online</i>	39

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	41
3.2	Metode Penelitian.....	41
3.3	Jenis dan Sumber Data Penelitian	42
3.3.1	Jenis Data Penelitian	42
3.3.2	Sumber Data Penelitian	42
3.3.3	Teknik Pengumpulan Data	43
3.3.4	Instrumen Penelitian.....	44
3.3.5	Skala Pengukuran Instrumen.....	44
3.4	Populasi dan Sampel	46
3.4.1	Populasi	46
3.4.2	Sampel.....	46
3.5	Operasionalisasi Variabel.....	47
3.5.1	Definisi Variabel	47
3.5.2	Operasionalisasi Variabel.....	49
3.6	Metode Transformasi Data.....	51
3.7	Pengujian Kualitas Instrumen Penelitian	52
3.7.1	Uji Validitas Instrumen.....	52
3.7.2	Uji Reliabilitas Instrumen	54
3.8	Teknik Analisis Data Dan Pengujian Hipotesis	55
3.8.1	Analisis Statistik Deskriptif	55
3.8.2	Uji Normalitas Data	58
3.8.3	Analisis Regresi Linear Sederhana	58
3.8.4	Analisis Korelasi	59
3.8.5	Analisis Koefisien Determinasi.....	61
3.8.6	Uji Hipotesis.....	62

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	64
4.1.1	Data Identitas Responden	64
4.1.2	Analisis Pengujian Instrumen.....	66
4.1.2.1	Uji Validitas.....	66
4.1.2.2	Uji Reliabilitas	69
4.1.3	Analisis Deskriptif.....	70
4.1.3.1	Pelaksanaan Pengendalian Internal pada Toserba Yogya Divisi <i>Online</i>	71
4.1.3.2	Efektivitas Penjualan pada Toserba Yogya Divisi <i>Online</i>	84
4.1.4	Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan online terhadap Efektivitas Penjualan online.....	90

4.1.4.1	Uji Normalitas	90
4.1.4.2	Analisis Regresi Linear Sederhana.....	92
4.1.4.3	Analisis Korelasi Product Moment	94
4.1.4.4	Analisis Koefisien Determinasi	95
4.1.4.5	Pengujian Hipotesis	96
4.2	Pembahasan.....	97
4.2.1	Pelaksanaan Sstem Pengendalian Intern Penjualan <i>Online</i> Pada Toserba Yogya Divisi <i>Online</i>	97
4.2.2	Efektivitas Penjualan <i>Online</i> pada Toserba Yogya Divisi <i>Online</i>	98
4.2.3	Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan <i>Online</i> terhadap Efektivitas Penjualan <i>Online</i> pada Toserba Yogya Divisi <i>Online</i>	98
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	101
5.2	Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Barang Cacat <i>Fashion & Supermarket</i>	3
Tabel 1.2 Data Barang OOS <i>Fashion & Supermarket</i>	4
Tabel 1.3 Waktu Penelitian	16
Tabel 3.1 Skor Jawaban Responden.....	45
Tabel 3.2 Operasional Variabel.....	49
Tabel 3.3 Standar Penilaian Untuk Validitas	53
Tabel 3.4 Klasifikasi Kategori Penilaian Untuk Statistik Deskriptif	57
Tabel 3.5 Kriteria Penilaian Korelasi	61
Tabel 3.6 Pedoman Interpretasi Koefisien Determinasi.....	62
Tabel 4.1 Data Responden Berdasarkan Jabatan.....	64
Tabel 4.2 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	65
Tabel 4.3 Data Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	65
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Lama Bekerja	66
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan <i>Online</i> (X).....	67
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Efektivitas Penjualan <i>Online</i> (Y)	68
Tabel 4.7 Hasil Uji Reabilitas	69
Tabel 4.8 Klasifikasi Kategori Penilaian Untuk Statistik Deskriptif	70
Tabel 4.9 Tanggapan Responden Mengenai Lingkungan Pengendalian	71
Tabel 4.10 Tanggapan Responden Mengenai Aktivitas Pengendalian	74
Tabel 4.11 Tanggapan Responden Mengenai Penaksiran Resiko.....	78
Tabel 4.12 Tanggapan Responden Mengenai Informasi dan Komunikasi	80
Tabel 4.13 Tanggapan Responden Mengenai Pemantauan.....	82
Tabel 4.14 Rekapitulasi Skor Jawaban Responden Mengenai Sistem Pengendalian Intern Penjualan <i>Online</i>	83
Tabel 4.15 Tanggapan Responden Mengenai Pencapaian Volume Penjualan ...	85
Tabel 4.16 Tanggapan Responden Mengenai Pencapaian Laba Penjualan	86
Tabel 4.17 Tanggapan Responden Mengenai Pertumbuhan Perusahaan.....	88
Tabel 4.18 Rekapitulasi Skor Jawaban Responden Mengenai Efektivitas Penjualan <i>Online</i>	89
Tabel 4.19 Hasil Pengujian Normalitas Data	92
Tabel 4.20 Analisis Regresi Linear Sederhana	93
Tabel 4.21 Analisis Korelasi <i>Product Moment</i>	94
Tabel 4.22 Analisis Koefisien Determinasi.....	95
Tabel 4.23 Hasil Uji t	97

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran	13
Gambar 4.1 Uji Normalitas dengan menggunakan PP-Plot	92

DAFTAR LAMPIRAN

Surat-Surat	
Kuisisioner	
SPSS	