

## 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*