

ABSTRAK

Penelitian dilakukan di PT. JASA ANGKASA SEMESTA, Surabaya” dari bulan Oktober 2014 sampai dengan Nopember 2014. Jenis data dalam penelitian ini bersifat data sekunder, yaitu data yang telah tersedia khususnya tentang data struktur pengendalian intern atas penjualan (termasuk penjualan kredit) yang akan dijadikan bahan untuk analisis pengendalian internal. Untuk keperluan analisis data kuantitatif, maka dilakukan analisis statistik deskriptif yang akan menyajikan perkembangan data penjualan pada PT Jasa Angkasa Semesta selama 3 tahun terakhir, yaitu dari tahun 2012 sampai dengan 2014 dalam bentuk analisis laporan penjualan per triwulan.

Sedangkan metode analisis data menggunakan perhitungan *Arithmetic Mean* atau rumus rata-rata ukur, *Logaritma Rata-rata Ukur*, standar deviasi, Uji Korelasi, Uji Koefisien Determinasi, dan Uji t untuk uji hipotesis dengan bantuan software SPSS versi 13.0. Hasil penelitian menyatakan bahwa struktur prosedur penjualan pada PT. JAS dijalankan dengan benar sehingga memiliki pengaruh/dampak terhadap nilai penjualan sebagai output dari kegiatan penjualan yang mengalami angka cenderung meningkat pada setiap periode.

Terdapat pengaruh yang sangat kuat antara Struktur Pengendalian Intern dengan Nilai Penjualan dengan nilai r sebesar 0.950 dan nilai Koefisien Determinasi sebesar 98.9%. Artinya, Struktur Pengendalian Intern memiliki pengaruh 98.9% terhadap Nilai Penjualan. Sedangkan 1.1% lainnya adalah dari faktor lain, seperti promosi, harga, dan sebagainya. Hal itu didukung dengan nilai Uji $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($31.504 > 2.228$), sehingga hipotesis yang diterima adalah Hipotesis alternatif (H_a). Artinya, terdapat pengaruh yang signifikan antara Struktur Pengendalian Intern terhadap Nilai Penjualan.

Kata Kunci : Struktur Pengendalian Intern, Penjualan