

## **INTISARI**

Salah satu faktor agar efektivitas penjualan dapat tercapai adalah terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan. Mengingat pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern yang merupakan dasar bagi terlaksananya efektivitas penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan secara empiris pengaruh struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat, serta karyawan yang cakap terhadap efektivitas penjualan pada CV Dwijaya Sentosa Abadi.

Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Populasi yang digunakan dalam penelitian adalah seluruh karyawan CV Dwijaya Sentosa Abadi yang masih aktif bekerja berjumlah 35 orang, dengan teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh, sehingga didapatkan sampel sebanyak 35 orang. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa struktur organisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan. Struktur organisasi merupakan cara organisasi mengatur sumber daya manusia yang berorientasi pada tugas. Sistem otorisasi dan prosedur berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan. Dengan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan maka praktik yang sehat berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi akan terlaksana dengan baik sehingga menjamin efektifitas penjualan perusahaan. Karyawan yang cakap berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan. Perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, akan mampu meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan.

Kata kunci: Struktur organisasi, Sistem otorisasi dan prosedur, Praktek yang sehat, Karyawan yang cakap, efektivitas penjualan

## **ABSTRACT**

One of the factors in order to make the effectiveness of sales can be achieved is the existence of good and adequate internal control system within the company. The elements in the internal control system which are the framework for the implementation of the effectiveness of sales have to be noticed because of the importance of sales activity within the company. This research is meant to prove empirically the influence of organization structure, authorization system, and recording procedures, health practice, competence employees to the effectiveness of sales on CV Dwijaya Sentosa Abadi.

This research is quantitative. The population is 35 employees of CV Dwijaya Sentosa Abadi who are still working actively and the sample collection technique has been done by using saturated sampling so 35 employees have been selected as samples. The data analysis technique has been done by using multiple linear regressions.

Based on the result of the hypothesis test, it can be concluded that organization structure give positive and significant influence to the effectiveness of sales. The organization structure is the way an organization regulate their human resources which is oriented to the tasks. The procedure and the authorization system give positive influence to the effectiveness of sales. Authorization system and recording procedures gives adequate protection to the company wealth therefore health practice gives positive and significant influence to the effectiveness of sales. Health practice in implementing tasks and function of each organization unit will be carried out properly so it will guarantee the effectiveness of company sales. Competence employee gives positive and significant influence to the effectiveness of sales. Company which owns competence and honest employees will be able to improve the effectiveness of company sales.

**Keywords:** Organization structure, authorization and procedures system, health practice, competence employee, the effectiveness of sales