

ABSTRACT

In recent years, many new companies that fall into a particular business industry. Sales is one of the most important part in the company because it can generate a revenue stream. To maintain its existence, the company must be able to meet consumer demand and competitive. In order to increase competitiveness, companies must be able to offer the lowest price possible without compromising the quality of products produced. Because so the importance of the functions of sales, the company demanded to be able to increase sales effectiveness. The increase in sales volume resulting corporate leaders need tools to perform operations for errors, fraud, misappropriation, and other measures that could hurt the company could be reduced as low as possible. The tool in question is the control of management.

The research method used is simple linear regression, by conducting surveys and collecting data from respondents in PT X in Bandung. PT X is a company engaged in textile field in Bandung. Based on the results of research at PT. X, Control Management does not have an influence on Sales Effectiveness. The author chose It can be seen from the values obtained for 0150 Significantly greater than the significant level of 0.05.

Keywords: Control Management, Sales Effectiveness

ABSTRAK

Beberapa tahun belakangan ini, banyak perusahaan baru yang masuk dalam suatu industri bisnis tertentu. Penjualan merupakan salah satu bagian yang paling penting dalam perusahaan karena dapat menghasilkan aliran pendapatan. Untuk mempertahankan keberadaannya, perusahaan harus mampu memenuhi permintaan konsumen dan berdaya saing. Untuk dapat meningkatkan daya saing, perusahaan harus dapat menawarkan harga serendah mungkin tanpa mengurangi kualitas dari produk yang dihasilkan. Karena begitu pentingnya fungsi penjualan, maka perusahaan diuntut untuk dapat meningkatkan efektivitas penjualannya. Peningkatan volume penjualan mengakibatkan pemimpin perusahaan memerlukan alat bantu untuk menjalankan operasi perusahaan agar kesalahan, kecurangan, penyelewengan, dan tindakan-tindakan lain yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin. Alat bantu yang dimaksud adalah pengendalian manajemen.

Metode penelitian yang digunakan adalah regresi linear sederhana, dengan melakukan survei dan mengumpulkan data dari responden pada PT X di Bandung. PT X adalah perusahaan yang bergerak di bidang tekstil di Bandung. Berdasarkan hasil penelitian pada PT. X, Pengendalian Manajemen tidak mempunyai pengaruh terhadap Efektifitas Penjualan. Penulis memilih Hal ini dapat dilihat dari nilai Signifikan yang diperoleh sebesar 0.150 lebih besar daripada taraf signifikan yaitu sebesar 0.05.

Kata Kunci: Pengendalian Manajemen, Efektifitas Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.3.1 Maksud Penelitian	4
1.3.2 Tujuan penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5

BAB II	KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	6
2.1	Sistem Pengendalian Manajemen	6
2.1.1	Pengertian Pengendalian.....	6
2.1.2	Pengendalian Manajemen.....	7
2.1.3	Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	9
2.2	Efektivitas	20
2.3	Penjualan.....	20
2.3.1	Pengertian Penjualan	20
2.3.2	Tujuan Penjualan	21
2.3.3	Klasifikasi Penjualan	22
2.3.4	Efektivitas Penjualan	23
2.4	Pengaruh Pengendalian Manajemen dalam Menunjang Efektifitas Penjualan	24
2.5	Kerangka Pemikiran.....	25
2.6	Pengembangan hipotesis	28
BAB III	METODE PENELITIAN	29
3.1	Objek Penelitian.....	29
3.2	Metode Penelitian	29
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data	30
3.2.2	Operasionalisasi Variabel	31

	3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen	34
3.3	Pengujian Data	35
3.3.1	Uji Validitas.....	35
3.3.2	Uji Reliabilitas.....	36
3.3.3	Uji Regresi.....	37
3.3.4	Uji Normalitas <i>Kolmogorov-Smirnov Test</i>	38
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1	Hasil Pengumpulan Data.....	40
4.1.1	Deskripsi Responden	40
4.1.2	Hasil Analisis Data	40
4.1.3	Hasil Uji Validitas	50
4.1.4	Hasil Uji Reliabilitas	54
4.1.5	Persamaan Regresi.....	57
4.1.6	Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov Test.....	59
4.1.7	Pengujian Hipotesis	61
4.2	Pembahasan.....	61
4.2.1	Pengendalian Manajemen.....	63
4.2.2	Efektivitas Penjualan	65
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	67
5.1	Simpulan	67

5.2	Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA		69
RIWAYAT HIDUP.....		81

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar I Kerangka Pemikiran	28

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I Operasionalisasi Variabel	33
Tabel II Nilai Kuesioner	35
Tabel III Profil Responden	40
Tabel IV Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Perumusan Strategi	41
Tabel V Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Perencanaan strategik	42
Tabel VI Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Penyusunan program	42
Tabel VI Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Penyusunan program (lanjutan)	43
Tabel VII Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Penyusunan anggaran	44
Tabel VIII Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Implementasi	45
Tabel IX Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Pemantauan	45
Tabel IX Data Hasil Pernyataan Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) terhadap Proses Pemantauan (lanjutan).....	46

Tabel X	Data Hasil Pernyataan Efektivitas Penjualan (Y) dengan Indikator adanya Perkembangan Penjualan yang dapat dilihat dari <i>Volume</i> Penjualan terus-menerus meningkat dan adanya Anggaran Penjualan yang dapat segera direalisasikan.	46
Tabel X	Data Hasil Pernyataan Efektivitas Penjualan (Y) dengan Indikator adanya Perkembangan Penjualan yang dapat dilihat dari <i>Volume</i> Penjualan terus-menerus meningkat dan adanya Anggaran Penjualan yang dapat segera direalisasikan. (lanjutan)	47
Tabel XI	Data Hasil Pernyataan Efektivitas Penjualan (Y) dengan Indikator Transaksi Penjualan dicatat sesuai dengan tanggal dan arsip dengan nomor urut.	48
Tabel XII	Data Hasil Pernyataan Efektivitas Penjualan (Y) dengan Indikator terdapat Kepuasan Pelanggan atas Produk yang di pesan.....	48
Tabel XII	Data Hasil Pernyataan Efektivitas Penjualan (Y) dengan Indikator terdapat Kepuasan Pelanggan atas Produk yang di pesan. (lanjutan)	49
Tabel XIII	Data Hasil Pernyataan Efektivitas Penjualan (Y) dengan Indikator Kegiatan Penjualan mulai dari Penerimaan <i>Order</i> Penjualan sampai dengan Penyerahan Barang dapat diselesaikan sesuai dengan <i>Order</i> yang diterima dari Pelanggan, sehingga Operasi Perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan efisien.	49

Tabel XIII	Data Hasil Pernyataan Efektivitas Penjualan (Y) dengan Indikator Kegiatan Penjualan mulai dari Penerimaan <i>Order</i> Penjualan sampai dengan Penyerahan Barang dapat diselesaikan sesuai dengan <i>Order</i> yang diterima dari Pelanggan, sehingga Operasi Perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan efisien. (lanjutan)	50
Tabel XIV	Hasil Uji Validitas Variabel X	52
Tabel XV	Hasil Uji Validitas Variabel Y	53
Tabel XV	Hasil Uji Validitas Variabel Y (lanjutan)	54
Tabel XVI	Hasil Uji Reliabilitas	56
Tabel XVII	Koefisien Regresi	58
Tabel XVIII	Uji Normalitas	60

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner Penelitian.....	71
Lampiran B Data Pernyataan Kuesioner	72
Lampiran C Struktur Organisasi PT. X	80
Lampiran D Bukti Penelitian	82