

ABSTRACT

The goal of this research is to know the application of company management control systems in achieving the effectiveness of achieving sales targets in PT. INTI (Persero). Indicators are used to view the application of management control systems is the company structure and process management control systems. While indicator used for valuated effectiveness sales is evaluation.

Based on the results of the research that the author did demonstrate that there is a strong connection between the application of management control systems with the effectiveness of sales by 0,716. A coefficient of determination amounting to 51.3%. It means that the attainment of sales targets are affected by the application of the company management control systems, as for the rest of 48.7 % is the contribution of other factors in this study the author not thorough.

The conclusions of this research is that there is the application of control system in improving the effectiveness of sales management sales target achievement in PT. INTI (Persero).

Keywords : Control, Effectiveness, Sales

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan dalam mencapai efektifitas pencapaian target penjualan di PT. INTI (Persero). Indikator yang digunakan untuk melihat penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan adalah struktur dan proses sistem pengendalian manajemen. Sedangkan indikator yang digunakan untuk menilai efektifitas penjualan adalah evaluasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara penerapan sistem pengendalian manajemen dengan efektifitas penjualan sebesar 0,716. Koefisien determinasinya sebesar 51,3%. Hal ini berarti bahwa pencapaian target penjualan dipengaruhi oleh penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan, sedangkan sisanya sebesar 48,7% merupakan kontribusi dari faktor-faktor lain yang dalam penelitian ini tidak penulis teliti.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa terdapat penerapan sistem pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan efektifitas pencapaian target penjualan di PT. INTI (Persero).

Kata Kunci : Pengendalian, Efektifitas, Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Kerangka Pemikiran.....	6
1.6 Metode Penelitian.....	10
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sistem Pengendalian Manajemen.....	12
2.1.1 Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen.....	13
2.1.2 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen.....	14

2.1.3	Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	18
2.1.4	Elemen-elemen Sistem Pengendalian Manajemen.....	21
2.2	Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen dengan Proses Manajemen.....	22
2.2.1	Pengertian sistem.....	23
2.2.2	Pengertian Pengendalian.....	25
2.2.3	Pengertian Manajemen.....	28
2.2.4	Pengendalian Manajemen.....	29
2.3	Penjualan.....	32
2.3.1	Pengertian Penjualan.....	32
2.3.2	Jenis-jenis Penjualan.....	33
2.3.3	Tinjauan Umum Penjualan.....	34
2.3.4	Organisasi Penjualan.....	35
2.3.5	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	36
2.3.6	Efektifitas Penjualan.....	37
2.4	Hubungan Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Pencapaian Target Penjualan.....	39

BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	41
3.1.1	Sejarah Singkat PT. INTI (Persero).....	41
3.1.2	Visi dan Misi PT. INTI (Persero).....	43
3.1.3	Bidang Usaha dan Tinjauan PT. INTI (Persero).....	44
3.1.4	Struktur Organisasi Perusahaan PT. INTI (Persero).....	45
3.1.5	Sumber Pendapatan Perusahaan.....	58

3.2 Metode Penelitian.....	64
3.2.1 Metode Pengumpulan Data.....	65
3.2.2 Penentuan Responden.....	66
3.2.3 Definisi Variabel.....	68
3.2.4 Operasional Variabel.....	69
3.2.5 Skala Pengukuran.....	70
3.2.6 Populasi dan Sampel.....	71
3.2.7 Analisis Data.....	71
3.2.8 Analisis Pengujian Kualitas Data.....	72
3.2.9 Analisis Korelasi <i>Pearson</i>	75
3.2.10 Pengujian Hipotesis.....	77
3.2.11 Data Sekunder.....	78

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.....	79
4.2 Analisis Deskriptif.....	80
4.2.1 Gambaran Mengenai Sistem Pengendalian Manajemen.....	80
4.2.2 Gambaran Mengenai Efektivitas Pencapaian Target Penjualan.....	91
4.3 Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Pencapaian Target Penjualan.....	93
4.3.1 Persamaan Regresi Linier Sederhana.....	93
4.3.2 Analisis Korelasi.....	94
4.3.3 Analisis Koefisien Determinasi.....	95
4.3.4 Pengujian Hipotesis.....	96

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	98
5.2 Saran.....	99
DAFTAR PUSTAKA.....	101
LAMPIRAN.....	102
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	103

DAFTAR TABEL

Tabel I	Operasionalisasi Variabel X.....	69
Tabel II	Operasionalisasi Variabel Y.....	70
Tabel III	Data Penyebaran Kuesioner	75
Tabel IV	Tanggapan Responden Mengenai Indikator Struktur Sistem Pengendalian Manajemen	75
Tabel V	Penilaian Responden Terhadap Proses Pengendalian Manajemen Penyusunan Program	77
Tabel VI	Tanggapan Responden Mengenai Penyusunan Anggaran.....	79
Tabel VII	Penilaian Responden Mengenai Pelaksanaan dan Pengukuran.....	81
Tabel VIII	Penilaian Responden Terhadap Pelaporan dan Analisis	83
Tabel IX	Akumulasi Jawaban Responden Mengenai Variabel Sistem Pengendalian Manajemen	84
Tabel X	Penilaian Responden Mengenai Efektivitas Penjualan.....	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Skema Hubungan Pengendalian Manajemen Penjualan dan Efektifitas Target Penjualan.....	40
Gambar 2	Struktur Organisasi PT. INTI (Persero).....	57
Gambar 3	Bagan Penilaian Struktur Sistem Pengendalian Manajemen	76
Gambar 4	Bagan Penilaian Responden Terhadap Proses Pengendalian Manajemen Penyusunan Program	78
Gambar 5	Bagan Penilaian Responden Mengenai Penyusunan Anggaran.....	80
Gambar 6	Bagan Penilaian Responden Pelaksanaan dan Pengukuran	82
Gambar 7	Bagan Penilaian Terhadap Pelaporan dan Analisis	84
Gambar 8	Bagan Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen	85
Gambar 9	Bagan Tanggapan Responden Mengenai Efektivitas Pencapaian Target Penjualan	87
Gambar 10	Kurva Uji Hipotesis X Terhadap Y	92