

ABSTRAK

Perusahaan melakukan berbagai kegiatan di dalam perusahaan, salah satunya penjualan. Penjualan memegang peranan penting didalam sebuah perusahaan karena menyangkut proses operasi perusahaan. Dalam pelaksanaannya tidak dipungkiri kita menghadapi kendala-kendala baik berupa rintangan kecil atau berupa rintangan besar. Kompleksnya proses penjualan suatu perusahaan maka diperlukan sistem pengendalian manajemen yang baik khususnya dalam melakukan aktivitas penjualan agar proses penjualan berjalan dengan efektif. Atas permasalahan di atas, penulis meneliti tentang peranan sistem pengendalian manajemen untuk menunjang efektivitas kegiatan penjualan di PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. Penelitian ini disajikan dalam bentuk deskriptif, artinya penyajian hasil tulisan dimaksudkan untuk menggambarkan secara jelas dan komprehensif atas variabel-variabel yang diteliti dengan pengujian hipotesis yang diajukan. Untuk mendukung hipotesis yang penulis rumuskan yaitu “Sistem pengendalian manajemen berperan untuk menunjang efektivitas kegiatan penjualan”. Pengujian hipotesis dilakukan dengan melakukan analisis deskripsi dan analisis statistik dengan dua variabel, yaitu : sistem pengendalian manajemen penjualan, dan efektivitas kegiatan penjualan. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan hasil analisis statistik terhadap sistem pengendalian manajemen penjualan, penulis menyimpulkan bahwa sistem pengendalian manajemen penjualan yang dilaksanakan di PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. berperan dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan.

Kata kunci : Sistem pengendalian manajemen, efektivitas penjualan

ABSTRACT

Companies doing various activities in the company, one of them is sales. Sales play an important role in a company because the company's operating processes. In practice we have not denied obstacles such as small or large obstacles. Complex process of selling the company needed a management control system is good, especially in conducting sales activities in order to run the sale process effective. Based on problems with the above, the author examines the role of management control system to support the effectiveness of sales activities in the PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. This research is presented in the form of a descriptive, it means of serving any posts are intended to illustrate a clear and comprehensive on the variables are examined with the proposed hypothetical test. To support the hypothetical the author of "Management control systems have a role to support the effectiveness of sales activities." Hypothetical test conducted with description analysis and statistical analysis with two variables, namely: sales management control system, sales activities and effectiveness. Based on research that was done and the statistical analysis of sales management control system, the author concluded that the system of sales management that was conducted at PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. Have a role to support the effectiveness of sales activities.

Keywords: Management control systems, sales effectiveness

2.1.2.3.	Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen	13
2.1.2.4.	Elemen-Elemen Sistem Pengendalian Manajemen	14
2.1.2.5.	Struktur Sistem Pengendalian Manajemen	18
2.1.2.6.	Proses Sistem Pengendalian Manajemen ...	18
2.1.3.	Penjualan	21
2.1.3.1.	Pengertian Penjualan	21
2.1.3.2.	Tujuan Penjualan	22
2.1.3.3.	Klasifikasi Penjualan	24
2.1.3.4.	Prosedur Penjualan	25
2.1.3.5.	Pengertian Pengendalian Manajemen Penjualan	26
2.1.4.	Efektivitas Kegiatan Penjualan	27
2.1.4.1.	Pengertian Efektivitas	27
2.1.4.2.	Efektivitas Kegiatan Penjualan	27
2.1.5.	Hubungan Pengendalian Manajemen Penjualan Dengan Efektivitas Kegiatan Penjualan	28
2.2.	Kerangka Pemikiran	29
2.3.	Pengembangan Hipotesis	34

BAB III METODE PENELITIAN

3.1.	Objek Penelitian	35
3.2.	Metode Penelitian	35
3.2.1.	Operasionalisasi Variabel dan Skala Pengukuran	36
3.2.2.	Metode Pengumpulan Data	39
3.2.3.	Responden dan Sampel	40
3.2.4.	Teknik Pengembangan Instrumen	40
3.2.5.	Pengujian Data	41
3.2.6.	Pengujian Hipotesis	44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian	45
4.1.1. Pelaksanaan Pengendalian Manajemen Penjualan yang Dilakukan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk.	45
4.1.1.1. Penyusunan Program Penjualan	45
4.1.1.2. Penyusunan Anggaran Penjualan	46
4.1.1.3. Pelaksanaan dan Pengukuran Penjualan	46
4.1.1.4. Pelaporan dan Analisis	46
4.1.2. Efektivitas Kegiatan Penjualan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company ...	47
4.1.2.1. Penerapan Kebijakan Penjualan	47
4.1.2.2. Prosedur Penjualan	48
4.1.2.3. Anggaran Penjualan	50
4.1.2.4. Pencapaian Anggaran Penjualan	50
4.2. Hasil Pembahasan	50
4.2.1. Pengujian Validitas dan Reliabilitas	50
4.2.1.1. Validitas dan Reliabilitas Variabel X	51
4.2.1.2. Validitas dan Reliabilitas Variabel Y	54
4.2.2. Koefisien Korelasi Rank Spearman	56
4.2.3. Pengujian Hipotesis	57
4.3. Peranan Sistem Pengendalian Manajemen untuk Menunjang Efektivitas Kegiatan Penjualan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk.	58

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan	59
5.2. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA	63
----------------------	----

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Bagan Kerangka Pemikiran	33
------------	--------------------------------	----

DAFTAR TABEL

Table 3.1	Operasionalisasi Variabel	38
Table 3.2	Interpretasi Koefisien Korelasi Nilai r	43
Table 4.3	Validitas Data Variabel X	52
Table 4.4	Reliabilitas Data Variabel X	53
Table 4.5	Validitas Data Variabel Y	54
Table 4.6	Reliabilitas Data Variabel Y	55
Table 4.7	Korelasi Variabel X (Sistem pengendalian manajemen penjualan) dengan Variabel Y (Efektivitas kegiatan penjualan)	56

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Struktur Organisasi PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk.
- Lampiran 2 Kuesioner
- Lampiran 3 Output SPSS
- Lampiran 4 Tabel nilai-nilai *r product moment*
- Lampiran 5 Tabel harga-harga kritis t
- Lampiran 6 Hasil jawaban kuesioner