

ABSTRACT

The main objective of built a company is to gain advantages. In reaching advantages supported by the presence of the selling process. But sales of company did must be controlled to run well and effective. As to process the sale effective, there needs to be a control system management to support optimal performance.

The research was conducted Lima Sembilan Motor located di Jalan Mohammad Ramdan no 63, Bandung. The purpose of this study to know that the management system control has an influence on sales effectiveness.

The method use is descriptive by using a survey approach to study. Data collection techniques conducted in this research using a questionnaire with a likert scale of measurement which has been spread on the part of the sales. Research hypothesis were tested using simple linear regression analysis.

From the calculation drawn the conclusion that management control system have significant influence to the effectiveness of sales shown by calculation coefficients of determination 66,2% and 33,8% that influenced by other factors. The testing of hyphoteses conducted show $t_{count} > t_{table}$ which means that the implementation of a management control system influential significant to sales effectiveness.

Keywords: Management Control System, Sales Effectiveness, Simple Linear Regression Analysis

ABSTRAK

Tujuan utama didirikannya perusahaan adalah untuk mendapat keuntungan. Dalam pencapaian keuntungan didukung dengan proses penjualan. Namun penjualan yang dilakukan perusahaan harus dikendalikan agar berjalan dengan baik dan efektif. Agar proses penjualan tersebut efektif diperlukan adanya sistem pengendalian manajemen untuk menunjang kinerja yang optimal.

Penelitian ini dilakukan pada Lima Sembilan Motor yang berlokasi di Jalan Mohammad Ramdan no 63, Bandung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penerapan sistem pengendalian manajemen berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi survei. Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan kuesioner dengan skala pengukuran Likert yang disebarkan pada bagian penjualan. Hipotesis penelitian menggunakan analisis regresi linear sederhana.

Dari hasil perhitungan ditarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian manajemen mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas penjualan yang ditunjukkan oleh perhitungan koefisien determinasi sebesar 66,2% dan sisanya sebesar 33,8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Pengujian hipotesis yang dilakukan menunjukkan $t_{hitung} (9,886) > t_{tabel} (2,009)$ yang berarti bahwa penerapan sistem pengendalian manajemen berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Manajemen, Efektivitas Penjualan, Analisis Regresi Linear Sederhana

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PUBLIKASI KARYA ILMIAH	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	4
1.5. Sistematika Penulisan Skripsi	5

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN	
PENGEMBANGAN HIPOTESIS	7
2.1. Sistem Pengendalian Manajemen	7
2.1.1. Pengertian Sistem	7
2.1.2. Pengertian Pengendalian	8
2.1.3. Pengertian Manajemen	9
2.1.4. Pengertian Pengendalian Manajemen	10
2.1.5. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	10
2.1.6. Struktur Sistem Pengendalian Manajemen	11
2.1.7. Proses Sistem Pengendalian Manajemen	12
2.2. Efektivitas	26
2.2.1. Pengertian Efektivitas	26
2.3. Penjualan	26
2.3.1. Pengertian Penjualan	26
2.3.2. Jenis – jenis Penjualan	27
2.3.3. Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan	28
2.4. Efektivitas Penjualan	29
2.5. Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen terhadap	

Efektivitas Penjualan	30
2.6. Kerangka Pemikiran	30
2.7. Hipotesis Penelitian	32
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1. Jenis Data	33
3.2. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	33
3.3. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	34
3.3.1. Penjabaran Variabel Independen (X)	34
3.3.2. Penjabaran Variabel Dependen (Y)	34
3.3.3. Pengukuran Variabel	35
3.4. Identifikasi Variabel	35
3.5. Instrumen Penelitian	36
3.6. Teknik Pengumpulan Data	37
3.7. Metode Analisis Data	37
3.8. Alat Analisis Data	38
3.8.1. Uji Kualitas Data	38
3.8.2. Uji Asumsi Klasik	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
4.1. Sejarah Perusahaan	41
4.1.1. Visi dan Misi Perusahaan	41
4.1.2. Struktur Organisasi	42
4.2. Analisis Deskriptif Data Penelitian	42
4.2.1. Variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen	43
4.2.2. Variabel Efektivitas Penjualan	45
4.3. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	47
4.3.1. Uji Validitas	47
4.3.2. Uji Reliabilitas	49
4.4. Uji Asumsi Dasar dan Asumsi Klasik	49
4.4.1. Uji Normalitas	49
4.4.2. Uji Heterokedastisitas	50
4.5. Analisis Regresi Linear Sederhana	51
4.5.1. Analisis Persamaan Regresi Linear Sederhana	52
4.5.2. Analisis Koefisien Determinasi	53
4.5.3. Pengujian Hipotesis	54
4.5.4. Uji Anova	56

4.5.5. Analisis Koefisien Korelasi	56
4.6. Pembahasan	56
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	59
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	64
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (CURRICULUM VITAE)	81

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Kerangka Pemikiran	30
Gambar 2 Struktur Organisasi	42
Gambar 3 Hasil Uji Heterokedastisitas	51
Gambar 4 Kurva Uji-T	55

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I Instrumen Penelitian	35
Tabel II Kategori Nilai Korelasi	39
Tabel III Skor Jawaban Responden Terhadap Item-Item Pernyataan Variabel X	43
Tabel IV Skor Jawaban Responden Terhadap Item-Item Pernyataan Pada Variabel Y	45
Tabel V Rekapitulasi Hasil Uji Validitas X	47
Tabel VI Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Y	48
Tabel VII Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Penelitian	49
Tabel VIII Hasil Uji Normalitas	50
Tabel IX Analisis Regresi Linear Sederhana	52
Tabel X Analisis Koefisien Determinasi	54
Tabel XI Hasil Uji-T	55
Tabel XII Hasil Uji Anova	56
Tabel XIII Analisis Koefisien Korelasi	56

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner	64
Lampiran B Hasil Output SPSS	70