

ABSTRAK

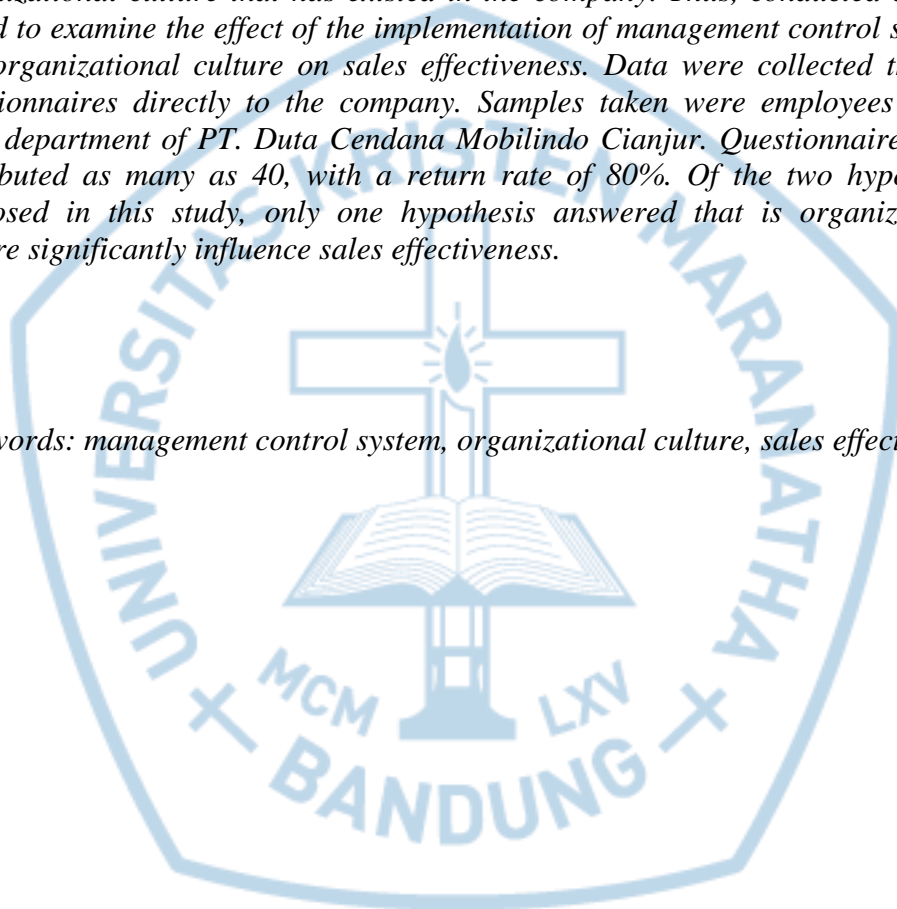
Seiring berkembangnya dunia perekonomian saat ini, persaingan antar perusahaan yang semakin ketat tidak dapat dihindarkan. Hal tersebut menuntut perusahaan untuk tetap bertahan dalam bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Salah satu cara suatu perusahaan yang cukup efektif untuk tetap bertahan dalam persaingan adalah dengan meningkatkan efektivitas penjualan dalam perusahaan tersebut. Peningkatan efektivitas penjualan dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor internal perusahaan seperti penerapan sistem pengendalian manajemen dan budaya organisasi yang telah ada di perusahaan. Dengan demikian, dilakukan sebuah penelitian yang bertujuan untuk menguji pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen serta budaya organisasi terhadap efektivitas penjualan. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner secara langsung ke perusahaan. Sampel yang diambil adalah karyawan bagian penjualan PT. Duta Cendana Mobilindo Cianjur. Kuesioner yang disebar sebanyak 40, dengan tingkat pengembalian 80%. Dari dua hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, hanya satu hipotesis yang terjawab yaitu budaya organisasi berpengaruh signifikan terhadap efektivitas penjualan.

Kata kunci: Penerapan sistem pengendalian manajemen, budaya organisasi, efektivitas penjualan

ABSTRACT

As the development of today's world economy, competition between companies increasingly stringent unavoidable. It requires the company to survive in competition with other similar companies. One of the ways a company that is effective enough to survive in the competition is to increase the effectiveness of the company's sales. Increased sales effectiveness can be affected by factors such as the company's internal control system application management and organizational culture that has existed in the company. Thus, conducted a study aimed to examine the effect of the implementation of management control systems and organizational culture on sales effectiveness. Data were collected through questionnaires directly to the company. Samples taken were employees of the sales department of PT. Duta Cendana Mobilindo Cianjur. Questionnaires were distributed as many as 40, with a return rate of 80%. Of the two hypotheses proposed in this study, only one hypothesis answered that is organizational culture significantly influence sales effectiveness.

Key words: management control system, organizational culture, sales effectiveness



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iii
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GRAFIK.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA	5
2.1 Sistem Pengendalian Manajemen.....	5
2.1.1 Pengertian Sistem.....	5
2.1.2 Pengertian Pengendalian Manajemen	5
2.1.3 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	6
2.1.4 Pusat Pertanggungjawaban.....	7
2.1.4.1 Pusat Pendapatan	7
2.1.4.2 Pusat Beban.....	9
2.1.4.3 Pusat Laba.....	10
2.1.4.4 Pusat Investasi.....	10
2.1.5 Manfaat Pusat Pertanggungjawaban	11
2.2 Budaya Organisasi	12
2.2.1 Pengertian Budaya	12
2.2.2 Pengertian Organisasi.....	12
2.2.3 Pengertian Budaya Organisasi	13
2.2.4 Karakteristik Budaya Organisasi.....	13
2.2.5 Fungsi Budaya Organisasi	14
2.2.6 Upaya Meningkatkan Kualitas Budaya Organisasi.....	15
2.3 Efektivitas Penjualan	16
2.3.1 Pengertian Efektivitas	16
2.3.2 Pengertian Penjualan	16
2.3.3 Penjualan Yang Efektif	17
2.4 Rerangka Pemikiran	18
2.5 Penelitian Terdahulu.....	19
2.6 Model Penelitian.....	20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	21
3.1 Jenis Penelitian	21
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian.....	21
3.3 Teknik Pengambilan Sampel.....	22
3.4 Definisi Operational Variabel (DOV)	22
3.5 Metode Pengumpulan Data	24
3.6 Metode Analisis Data	24
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 26
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	26
4.2 Struktur Organisasi	27
4.3 Deskripsi Pekerjaan	28
4.4 Hasil Penelitian.....	32
4.4.1 Pengujian Validitas dan Reliabilitas	32
4.4.1.1 Pengujian Validitas	32
4.4.1.2 Pengujian Reliabilitas	34
4.4.2 Pengujian Asumsi Klasik.....	36
4.4.2.1 Pengujian Normalitas.....	36
4.4.2.2 Pengujian Multikolonieritas.....	37
4.4.2.3 Pengujian Heteroskedastisitas.....	39
4.4.3 Pengujian Korelasi	41
4.4.4 Pengujian Hipotesis.....	42
4.4.4.1 Pengujian Hipotesis Parsial.....	42
4.4.4.1.1 Pengujian Hipotesis Parsial Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Efektivitas Penjualan	43
4.4.4.1.2 Pengujian Hipotesis Parsial Budaya Organisasi terhadap Efektivitas Penjualan	45
4.4.4.2 Pengujian Hipotesis Simultan	47
4.5 Pembahasan	50
 BAB V PENUTUP.....	 52
5.1 Kesimpulan.....	52
5.2 Keterbatasan Penelitian	52
5.3 Saran	53
5.3.1 Saran untuk Penelitian Selanjutnya.....	53
5.3.2 Saran Praktis	53
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN.....	56
SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN	70
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	71

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Hasil Uji Validitas	33
Tabel 4.2	Hasil Item yang Ditolak	34
Tabel 4.3	Hasil Uji Reliabilitas.....	35
Tabel 4.3.1	Uji Reliabilitas Sistem Pengendalian Manajemen.....	35
Tabel 4.3.2	Uji Reliabilitas Budaya Organisasi.....	35
Tabel 4.3.3	Uji Reliabilitas Efektivitas Penjualan	35
Tabel 4.4	Hasil Uji Normalitas	37
Tabel 4.5	Hasil Uji Multikolonieritas	39
Tabel 4.6	Hasil Uji Korelasi	41
Tabel 4.7	Hasil Uji F Sistem Pengendalian Manajemen	43
Tabel 4.8	Hasil Uji Besar Pengaruh Secara Parsial Sistem Pengendalian Manajemen (Koefisien Determinasi).....	43
Tabel 4.9	Hasil Uji t Sistem Pengendalian Manajemen	44
Tabel 4.10	Hasil Uji F Budaya Organisasi	45
Tabel 4.11	Hasil Uji Besar Pengaruh Secara Parsial Budaya Organisasi (Koefisien Determinasi).....	45
Tabel 4.12	Hasil Uji t Budaya Organisasi	46
Tabel 4.13	Hasil Uji F Secara Simultan.....	48
Tabel 4.14	Hasil Uji Besar Pengaruh Secara Simultan.....	48
Tabel 4.15	Hasil Persamaan Regresi Secara Simultan	49

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas 40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	Kuesioner.....	56
Lampiran B	Tabulasi Hasil Pengambilan Data Kuesioner	60
Lampiran C	Hasil Olah Data Pearson X_1 (SPM).....	61
Lampiran D	Hasil Olah Data Pearson X_2 (BO)	62
Lampiran E	Hasil Olah Data Pearson Y (EP)	63
Lampiran F	Hasil Uji Reliabilitas Sistem Pengendalian Manajemen (X_1)	64
Lampiran G	Hasil Uji Reliabilitas Budaya Organisasi (X_2)	64
Lampiran H	Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Penjualan (Y).....	64
Lampiran I	Hasil Uji Normalitas	65
Lampiran J	Hasil Uji Multikolonieritas	65
Lampiran K	Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	66
Lampiran L	Hasil Uji F Sistem Pengendalian Manajemen	67
Lampiran M	Hasil Uji Koefisien Determinasi Sistem Pengendalian Manajemen	67
Lampiran N	Hasil Uji t Persamaan Regresi Sistem Pengendalian Manajemen	67
Lampiran O	Hasil F Budaya Organisasi	68
Lampiran P	Hasil Uji Koefisien Determinasi Budaya Organisasi	68
Lampiran Q	Hasil Uji t Persamaan Regresi Budaya Organisasi.....	68
Lampiran R	Hasil Uji F Secara Simultan	69
Lampiran S	Hasil Uji Koefisien Determinasi Secara Simultan	69
Lampiran T	Hasil Uji t Persamaan Regresi Simultan	69

