

## ABSTRAK

Suatu dunia usaha tidak dapat terlepas dari adanya persaingan dalam memperebutkan pasar yang terbatas. Sebuah perusahaan yang tidak mampu menghadapi situasi persaingan ini akan mengalami kesulitan dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya. Untuk dapat menjadi pemenang dalam sebuah persaingan, sebuah perusahaan dapat melaksanakan aktivitasnya secara efektif dan efisien. Dalam sebuah perusahaan, aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang menghasilkan arus dana bagi kelancaran operasi perusahaan. Pengelolaan yang baik atas fungsi ini akan merupakan pendorong tercapainya tujuan perusahaan.

Sejalan dengan berkembangnya perusahaan, aktivitas dalam perusahaan semakin kompleks sehingga pimpinan tidak dapat lagi mengawasi seluruh kegiatan dalam perusahaan dengan baik. Oleh karena itu dibutuhkan suatu pengendalian yang dapat membantu pimpinan dalam mengawasi dan mengendalikan aktivitas-aktivitas yang ada. Pengendalian manajemen diharapkan dapat membantu pimpinan perusahaan dalam mengawasi dan mengendalikan operasi perusahaannya.

Skripsi ini disusun berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT Duta Motor, sebuah perusahaan otomotif yang berlokasi di kota Medan. Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis, sebuah metode yang memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai keadaan perusahaan yang dijadikan objek penelitian. Pengumpulan data yang dilakukan penulis menggunakan berbagai teknik seperti observasi atas fasilitas fisik dan aktivitas operasi perusahaan, wawancara dengan pihak manajemen serta penyebaran kuesioner yang berisi daftar pertanyaan tentang masalah yang diteliti. Data yang digunakan oleh penulis berupa data primer yaitu data yang diperoleh dari perusahaan yang dijadikan objek penelitian dan data sekunder berupa data yang diperoleh melalui studi literatur.

Pengendalian manajemen dilakukan melalui dua tahap yaitu tahap pemeriksaan pendahuluan dan tahap pemeriksaan mendalam. Tahap pemeriksaan pendahuluan bertujuan untuk memperoleh pengetahuan guna mengidentifikasi bidang dan peristiwa dalam pengelolaan aktivitas penjualan yang dianggap penting untuk menentukan masalah-masalah yang perlu diteliti lebih mendalam. Tahap pemeriksaan pendahuluan ini dilakukan dengan melaksanakan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik dan pengamatan prosedur yang digunakan perusahaan.

Tahap ini kemudian dilanjutkan dengan tahap pemeriksaan mendalam. Dalam tahap ini dilakukan evaluasi atas pengendalian intern perusahaan dan analisis terhadap faktor-faktor yang melatarbelakangi masalah yang diidentifikasi pada tahap pemeriksaan pendahuluan. Analisa yang dilakukan meliputi analisa data, dan analisa SWOT.

## DAFTAR ISI

|                                                        |           |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ABSTRAK .....</b>                                   | <b>i</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                             | <b>ii</b> |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                 | <b>v</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>                               |           |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian .....                    | 1         |
| 1.2 Identifikasi Masalah .....                         | 2         |
| 1.3 Tujuan penelitian.....                             | 3         |
| 1.4 Kegunaan Penelitian.....                           | 3         |
| 1.5 Kerangka Pemikiran.....                            | 4         |
| 1.6 Metode Penelitian.....                             | 7         |
| 1.7 Lokasi Penelitian.....                             | 8         |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>                         |           |
| 2.1 Pengertian dan Fungsi Manajemen .....              | 9         |
| 2.2 Pengendalian .....                                 | 12        |
| 2.3 Definisi dan Proses Pengendalian Manajemen .....   | 14        |
| 2.4 Sistem Pengendalian Manajemn .....                 | 16        |
| 2.4.1 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen .....   | 16        |
| 2.4.2 Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen..... | 17        |
| 2.4.3 Aspek Sistem Pengendalian Manajemen .....        | 18        |
| 2.4.3.1 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen .....   | 19        |

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.4.3.2 Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....                             | 20 |
| 2.5 Definisi Penjualan .....                                                  | 21 |
| 2.6 Manajemen dan Efisiensi dan Efektivitas .....                             | 22 |
| 2.7 Hubungan Pengendalian Manajemen<br>dengan Efisiensi dan Efektivitas ..... | 24 |

### **BAB III OBJEK PENELITIAN**

|                                        |    |
|----------------------------------------|----|
| 3.1 Objek Penelitian .....             | 25 |
| 3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan ..... | 25 |
| 3.1.2 Struktur Organisasi .....        | 26 |
| 3.2 Metode Penelitian.....             | 31 |
| 3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....     | 32 |
| 3.2.2 Jenis dan Sumber Data .....      | 33 |
| 3.2.3 Metode Analisa .....             | 34 |

### **BAB IV PEMBAHASAN**

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| 4.1 Pengamatan Sekilas Atas Fasilitas Fisik Perusahaan..... | 36 |
| 4.2 Wawancara Dengan Pihak Manajemen .....                  | 38 |
| 4.3 Evaluasi Pengendalian Intern Penjualan .....            | 40 |
| 4.4 Analisa Data.....                                       | 42 |
| 4.4.1 Analisa Efektivitas Aktivitas Penjualan.....          | 42 |

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

|                      |    |
|----------------------|----|
| 5.1 Kesimpulan ..... | 47 |
| 5.2 Saran.....       | 49 |

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **RIWAYAT HIDUP**