

ABSTRACT

Each management function has many complicated problems. The sales manager also facing this problems. Sales is a dynamic field, that affected by new and different problems. To support the effectiveness of sales, then internal controls on the sale is required, so in every period of sales, the company can be optimized it's profit. From the research, it leads to a conclusion that the management control system made by these companies could have been considered quite effective. Management control system have been supporting the sales effectiveness through sales policy that had been developed systematically, starting from the preparation of sales programs, sales budgeting, implementation, measurement and reporting. This can be seen from the realization of sales budget that has reached 95% from the budget and 5% deviation from sales target.

Keywords : Management control system, sales effectiveness

ABSTRAK

Setiap fungsi manajemen mempunyai banyak masalah yang beraneka ragam serta cukup rumit. Tentunya manajer penjualan juga menghadapi masalah-masalah yang khas. Penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah-ubah sehingga selalu terjadi masalah yang baru dan berbeda. Untuk menunjang efektivitas penjualan, diperlukan sistem pengendalian manajemen atas penjualan, hal ini ditujukan agar dalam setiap periode penjualan, hasil yang diperoleh perusahaan dapat optimal. Dari hasil penelitian, diperoleh kesimpulan bahwa sistem pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut telah dapat dinilai cukup efektif. Sistem pengendalian manajemen penjualan telah menunjang efektivitas penjualan melalui kebijakan penjualan yang telah disusun secara sistematis, mulai dari penyusunan program penjualan, penyusunan anggaran penjualan, pelaksanaan dan pengukuran serta pelaporannya. Hal ini terlihat dari angka realisasi dari anggaran penjualan yang telah mencapai 95% dari angka yang ditargetkan serta angka penyimpangan penjualan 5%.

Kata Kunci : Sistem pengendalian manajemen, efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
<i>ABSTRACT</i>	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
Bab I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	3
Bab II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	5
2.1 Pengertian Peranan	5
2.2 Sistem Pengendalian Manajemen	6
2.2.1 Konsep-konsep Pokok Pengendalian Manajemen	6
2.2.1.1 Sistem	7
2.2.1.2 Pengendalian	8
2.2.1.3 Manajemen	8
2.2.1.4 Definisi Sistem Pengendalian Manajemen	8
2.2.2 Elemen-elemen Sistem Pengendalian Manajemen	11
2.2.3 Proses Pengendalian Manajemen	12

2.3.3 Efektivitas Penjualan	18
2.3.3.1 Pengertian Efektivitas.....	18
2.3.3.2 Pengertian Penjualan	19
2.3.3.3 Efektivitas Penjualan.....	19
2.3.4 Laporan Penjualan	20
2.3.5 Analisis Penjualan	20
2.3.5.1 Pengertian Analisis Penjualan.....	22
2.3.5.2 Jenis-jenis Analisis Penjualan.....	22
2.3.5.3 Manfaat Analisis Penjualan	22
2.4 Hubungan Pengendalian Intern Penjualan dengan Efektivitas Penjualan.....	22
2.5 Kerangka Pemikiran	23
2.6 Hipotesis Penelitian	25
BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	26
3.1.2 Jenis Penelitian	26
3.1.3 Definisi Operasional Variabel	28
3.1.4 Teknik Pengumpulan Data	30
3.1.5 Alat Analisis	32
BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
4.1 Sistem Pengendalian Manajemen yang dilakukan PT.X.....	34
4.1.1 Perencanaan Strategis	37
4.1.2 Persiapan Anggaran	38
4.1.3 Pelaksanaan	38
4.1.4 Evaluasi Kinerja	40

4.2 Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Manajemen	40
4.3 Efektivitas Penjualan PT. X.....	44
4.3.1 Penerapan Kebijakan Penjualan	45
4.3.2 Prosedur Penjualan	45
4.3.3 Anggaran Penjualan.....	47
4.3.4 Pencapaian Anggaran Penjualan	47
4.4 Analisis Efektivitas Penjualan	48
4.5 Pembahasan.....	51
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	53
5.1 Simpulan	53
5.2 Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	57
<i>CURRICULUM VITAE</i>	61

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I Tabel Operasionalisasi Variabel.....	28
Tabel II Anggaran Penjualan PT. X Tahun 2010	39
Tabel III Hasil Penjualan Produk PT. X Tahun 2010.....	39
Tabel IV Anggaran dan Realisasi Penjualan PT. X Tahun 2010	41
Tabel V Sistem Pengendalian Manajemen PT. X	43
Tabel VI Efektivitas Penjualan PT. X.....	49

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Elemen-elemen sistem pengendalian manajemen menurut Supriyono	11
Gambar 2 Struktur Organisasi PT. X.....	34

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Struktur Organisasi PT. X	57
Lampiran B Kuesioner	58