

ABSTRACT

Selling is a dynamic area with steadily changing conditions so that there always are new, different problems. Therefore, a company should attempt to manage the selling of goods properly both in its planning and in its controlling. By developing a good selling plan, it would help consumers in fulfilling their needs. However, this planning activity is not determined by the quantity of goods supply, instead by appetite and consumers' necessity in proper time when it is needed. Control of goods supply selling help companies in achieving their expected selling and profit levels. To overcome this problem, a selling management is needed. A good selling management should be supported by an adequate selling management control system. The wider the occurring problem, the higher the planning level needed by companies in realizing their goal is, the achievement of an effective selling control.

Based on the background above, the writer was attracted to conduct a research at PT. Simpatindo Multimedia Bandung, accomplished in July 2009. The purpose of this research was to study the role of management control system on the increase in effectiveness of PT. Simpatindo Multimedia Bandung's selling. The research method used was descriptive method with the research type of survey, whereas the data collection technique included the data conveyed by PT. Simpatindo Multimedia, observation, and interview. Subsequently, the data was processed quantitatively by regression.

From the research results it could be seen that the role of management control system on the increase in PT. Simpatindo Multimedia Bandung's selling effectiveness was considered as significant. Therefore, the better the management control system at PT. Simpatindo Multimedia Bandung, the better the increase in its selling effectiveness.

By conducting this research, hoped that the company could enhance its selling management control system, so that the yields of its selling would be increasing furthermore.

Keywords: *Management control system, selling*

ABSTRAK

Penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah-ubah sehingga selalu terjadi masalah yang baru dan berbeda. Oleh karena itu, perusahaan harus berusaha mengelola penjualan dengan baik dalam perencanaan maupun pengandaliannya. Dengan membuat suatu perencanaan penjualan dengan baik, maka akan membantu konsumen dalam memenuhi kebutuhannya. Namun, kegiatan perencanaan ini bukan ditentukan oleh banyaknya jumlah persediaan barang, melainkan oleh selera dan tingkat kebutuhan konsumen pada saat yang tepat dimana itu dibutuhkan. Pengendalian atas penjualan persediaan barang akan membantu perusahaan untuk mencapai tingkat penjualan dan laba yang diharapkan. Untuk mengatasi permasalahan ini diperlukan suatu pengelolaan penjualan. Pengelolaan penjualan yang baik harus ditunjang dengan suatu sistem pengendalian manajemen penjualan yang memadai. Semakin luas permasalahan yang terjadi, maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuan yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Atas dasar tersebut, penulis tertarik mengadakan penelitian di PT. Simpatindo Multimedia Bandung, yang dilakukan pada bulan Juli 2009. Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari peranan sistem pengendalian manajemen terhadap peningkatan efektivitas penjualan PT. Simpatindo Multimedia Bandung. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dengan bentuk penelitian survei, sedangkan teknik pengumpulan data meliputi data yang diberikan dari PT. Simpatindo Multimedia, observasi dan wawancara.. Kemudian, data diolah secara kuantitatif dengan menggunakan regresi.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan di PT. Simpatindo Multimedia Bandung, maka peranan sistem pengendalian manajemen terhadap peningkatan efektivitas penjualan PT. Simpatindo Multimedia Bandung di nilai besar. Dengan demikian, semakin baik sistem pengendalian manajemen pada PT. Simpatindo Multimedia Bandung, maka semakin baik pula peningkatan efektivitas penjualan di PT. Simpatindo Multimedia tersebut.

Dengan dilakukan penelitian ini, di harapkan perusahaan dapat meningkatkan sistem pengendalian manajemen penjualan, sehingga hasil penjualan dapat lebih meningkat lagi.

Kata kunci : Sistem pengendalian manajemen, penjualan

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | iii |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>) | iv |
| KATA PERSEMBAHAN | v |
| KATA MUTIARA | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| ABSTRACT | viii |
| ABSTRAK | ix |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GRAFIK | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah..... | 3 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 3 |
| 1.4 Kegunaan Penelitian | 4 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS | 5 |
| 2.1 Tinjauan Pustaka | 5 |
| 2.1.1 Peranan Sistem Pengendalian Manajemen | 5 |
| 2.1.1.1 Pengertian Peranan | 5 |

| | |
|--|-----------|
| 2.1.1.2 Pengertian Sistem | 6 |
| 2.1.1.3 Pengertian Pengendalian | 7 |
| 2.1.1.4 Pengertian Manajemen | 8 |
| 2.1.1.5 Pengertian Pengendalian Manajemen..... | 9 |
| 2.1.1.6 Definisi Sistem Pengendalian Manajemen..... | 12 |
| 2.1.1.7 Proses Pengendalian Manajemen | 17 |
| 2.1.2 Penjualan..... | 21 |
| 2.1.2.1 Pengertian Penjualan | 21 |
| 2.1.2.2 Tujuan Umum Penjualan..... | 22 |
| 2.1.2.3 Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit | 22 |
| 2.1.2.4 Dokumen yang Digunakan dalam Siklus Penjualan | 23 |
| 2.1.2.5 Pengertian Pengendalian Manajemen Penjualan | 24 |
| 2.1.2.6 Efektivitas Kegiatan Penjualan..... | 25 |
| 2.1.2.7 Laporan Penjualan | 26 |
| 2.1.2.8 Analisis Penjualan | 27 |
| 2.2 Rerangka Pemikiran..... | 29 |
| 2.3 Pengembangan Hipotesis | 34 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 37 |
| 3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian | 37 |
| 3.2 Jenis Penelitian | 37 |
| 3.3 Operasi Variabel dan Skala Pengukuran..... | 39 |
| 3.4 Populasi dan Sampel | 39 |
| 3.5 Teknik Pengumpulan Data..... | 40 |

| | |
|--|-----------|
| 3.6 Alat Analisis..... | 41 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | 46 |
| 4.1 Hasil Penelitian | 46 |
| 4.1.1 Variabel Sistem Pengendalian Manajemen (X) | 58 |
| 4.1.2 Variabel Efektivitas Penjualan (Y)..... | 60 |
| 4.1.3 Analisis Statistik dan Uji Hipotesis | 64 |
| 4.2 Pembahasan..... | 67 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN..... | 69 |
| 5.1 Kesimpulan | 69 |
| 5.2 Saran | 70 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| Gambar 2.1 Elemen-Elemen Sistem Pengendalian Manajemen Menurut Maciariello dan Kirby..... | 16 |
| Gambar 2.2 Elemen-Elemen Sistem Pengendalian Manajemen | 17 |
| Gambar 2.3 Rerangka Pemikiran | 34 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|---------|
| Tabel 3.1 Operasional Variabel dan Skala Pengukuran..... | 39 |
| Tabel 4.1 Persentase Responden Berdasarkan Jenjang Pendidikan..... | 46 |
| Tabel 4.2 Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 47 |
| Tabel 4.3 Persentase Responden Berdasarkan Lama Bekerja | 47 |
| Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas untuk Sistem Pengendalian Manajemen (X).. | 49 |
| Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas untuk Efektivitas Penjualan (Y) | 50 |
| Tabel 4.6 Hasil Uji Reliabilitas..... | 51 |
| Tabel 4.7 Tanggapan Responden terhadap Sistem Pengendalian Manajemen (X) | 51 |
| Tabel 4.8 Tanggapan Responden terhadap Sistem Pengendalian Manajemen (Y) | 56 |
| Tabel 4.9 Statistik Sistem Pengendalian Manajemen | 59 |
| Tabel 4.10 Sistem Pengendalian Manajemen (X)..... | 59 |
| Tabel 4.11 Sistem Pengendalian Manajemen (Y)..... | 61 |
| Tabel 4.12 Distribusi Efektivitas Penjualan (Y) | 61 |
| Tabel 4.13 <i>Coefficients(a)</i> | 65 |
| Tabel 4.14 Model Summary..... | 66 |

DAFTAR GRAFIK

| | Halaman |
|--|---------|
| Grafik 4.1 Histogram Sistem Pengendalian Manajemen | 60 |
| Grafik 4.2 Histogram Efektivitas Penjualan | 62 |
| Grafik 4.3 Uji Normalitas | 63 |
| Grafik 4.4 Uji Heteroskedatisitas..... | 64 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran A Kuesioner Penelitian
Lampiran B Daftar Pernyataan