

## **ABSTRACT**

Management control system is very important for companies to achieve a harmony between the lines in working order. The research was conducted at PT ULTRA JAYA, Tbk. PT ULTA JAYA, Tbk is a leading manufacturer of aseptic beverage, food and dairy products in Indonesia. The purpose of this study is to determine the effect of application of the effectiveness of management control systems to sales target achievement that exist in PT ULTRA JAYA, Tbk. The method used in this research is descriptive method, while hypothesis testing is done using correlation analysis cronbach alpha. The data is collected using field research which includes observation and questionnaire. The units of analysis in this study are several employees who have specific duties in terms of making products or making innovations and product sales. Statistical tests in this study is SPSS version 13.0 for windows. The results show that PT ULTRA JAYA, Tbk has been running well the application of the effectiveness of management control systems, and the achievement of sales targets. Management control system was instrumental in raising the achievement of sales targets.

Key words: management control systems, control systems, management control, the realization of sales, and management.

## ABSTRAK

Sistem pengendalian manajemen merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan untuk mewujudkan suatu keharmonisan dalam rangka kerja antar lini. Penelitian ini dilakukan pada PT ULTRA JAYA, Tbk. PT ULTRA JAYA, Tbk merupakan produsen terkemuka minuman aseptik, pangan dan produk susu di Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penerapan efektivitas sistem pengendalian manajemen terhadap pencapaian target penjualan yang ada pada PT ULTRA JAYA, Tbk. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, sementara pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan analisis korelasi alpha cronbach. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan melakukan penelitian lapangan yang meliputi observasi dan kuesioner. Unit analisis dalam penelitian ini adalah beberapa karyawan yang mempunyai tugas khusus dalam hal pembuatan produk atau melakukan inovasi dan penjualan produk. Uji statistik dalam penelitian ini adalah SPSS versi 13.0 for windows. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT ULTRA JAYA, Tbk telah menjalankan dengan baik penerapan efektivitas sistem pengendalian manajemen, dan pencapaian target penjualan. Sistem pengendalian manajemen sangat berperan dalam meningkatkan pencapaian target penjualan.

Kata kunci : sistem pengendalian manajemen, sistem pengendalian, pengendalian manajemen, realisasi penjualan, dan manajemen.

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i> .....	v
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	7

1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
------------------------------	---

## BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN

PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	8
-----------------------------	---

2.1 Kajian Pustaka.....	8
-------------------------	---

### 2.1.1 Efektivitas Sistem Pengendalian

Manajemen.....	9
----------------	---

2.1.1.1 Pengertian Efektivitas.....	9
-------------------------------------	---

2.1.1.2 Sistem.....	10
---------------------	----

2.1.1.3 Pengertian Pengendalian.....	11
--------------------------------------	----

2.1.1.4 Pengertian Pengendalian Manajemen.....	13
--	----

2.1.1.5 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	14
---	----

2.1.1.6 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen.....	18
---	----

2.1.1.7 Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	21
---	----

2.1.2 Penjualan.....	24
----------------------	----

2.1.2.1 Pengertian Penjualan.....	24
-----------------------------------	----

2.1.2.2 Jenis-jenis Penjualan.....	25
------------------------------------	----

2.1.2.3 Organisasi Penjualan.....	27
-----------------------------------	----

2.1.2.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	28
--	----

2.1.2.5 Target Penjualan.....	29
-------------------------------	----

### 2.1.3 Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen

dan Target Penjualan.....	30
---------------------------	----

2.1.3.1 Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen dan Target Penjualan.....	30
2.1.3.2 Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan.....	30
2.2 Kerangka Pemikiran.....	31
2.3 Hipotesis Penelitian.....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Objek Penelitian.....	38
3.2 Jenis Penelitian.....	41
3.3 Definisi Operasional Variabel.....	42
3.4 Populasi dan Sampel.....	44
3.5 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data.....	45
3.6 Metode dan Teknik Analisis Data.....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>52</b>

BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	65
5.1 Simpulan.....	65
5.2 Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN.....	70
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS ( <i>CURRICULUM VITAE</i> ).....	93