

ABSTRACT

This research was conducted in Perkebunan Nusantara VIII Corporate. The objective of research is to identify quality level of implementation of Management Control System and to identify does the implementation have influence on sales effectiveness.

In this research, the author studied a case study using descriptive analysis methodology i.e. collecting data from observation, questionnaire dissemination and interview with all accounting departments. Hypotesis was tested using product moment correlation.

Findings of the result of product moment correlation analysis show that significant influence of the implementation of adequate management control system on sales effectiveness in Perkebunan Nusantara VIII Corporate. is as much as 61,669% from the analysis of the coefficient of determination. It shows that the adequate management control system with influence on sales effectiveness is acceptable.

By research and review that author conducted, it is best to direct superiors who pay less attention to subordinates. And it is necessary to more communicate the implementation of management control system so the goal of this implementation is achievable.

Keywords: The Implementation of Management Control, Sales Effectiveness

ABSTRAK

Penelitian dilakukan pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat kualitas penerapan sistem pengendalian manajemen dan untuk mengetahui apakah penerapan sistem pengendalian manajemen berpengaruh terhadap efektifitas penjualan.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian studi kasus dengan menggunakan metodologi penelitian analisis deskriptif yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, penyebaran kuesioner dan wawancara kepada seluruh bagian akuntansi. Hipotesis penelitian diuji dengan menggunakan korelasi product moment.

Dari hasil analisis korelasi product moment dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara penerapan sistem pengendalian manajemen yang memadai terhadap efektifitas penjualan di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) sebesar 61,669% yang dilihat dari analisis koefisien determinasinya. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian manajemen yang memadai berpengaruh terhadap efektifitas penjualan dapat diterima.

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan sebaiknya perusahaan memberikan pengarahannya kepada pimpinan yang kurang memperhatikan pendapat bawahannya, dan perlu lebih mengkomunikasikan tentang penerapan sistem pengendalian manajemen agar tujuan dari penerapan sistem pengendalian manajemen dapat tercapai.

Kata Kunci : Penerapan Pengendalian manajemen, Efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.3.1 Maksud Penelitian.....	5
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Hasil Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Sistem Pengendalian Manajemen.....	7
2.1.1 Pengertian Sistem.....	7

2.1.2	Pengertian Pengendalian	7
2.1.2.1	Pentingnya Pelaksanaan Pengendalian	8
2.1.2.2	Tujuan Pelaksanaan Pengendalian.....	9
2.1.2.3	Unsur-unsur Pengendalian.....	10
2.1.3	Pengertian Manajemen.....	11
2.1.4	Pengertian Pengendalian Manajemen	11
2.1.5	Elemen-elemen Pengendalian Manajemen	13
2.1.6	Proses Pengendalian Manajemen	14
2.1.7	Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	16
2.1.8	Tujuan Sistem Pengendalian Manajemen	17
2.1.9	Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen.....	18
2.2	Efektifitas Penjualan	19
2.2.1	Pengertian Efektifitas	19
2.2.2	Penilaian Efektifitas Penjualan.....	20
2.2.3	Pengendalian Penjualan.....	21
2.2.3.1	Pengertian Pengendalian Penjualan	21
2.2.3.2	Proses Pengendalian Penjualan.....	21
2.3	Penjualan	25
2.3.1	Pengertian Penjualan	25
2.3.2	Tujuan Penjualan.....	26
2.3.3	Laporan Penjualan.....	26
2.3.4	Frekuensi Laporan.....	27
2.4	Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen dengan Efektifitas Penjualan	28

2.5 Hipotesis Penelitian.....	30
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	31
3.1 Objek Penelitian	31
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	31
3.1.2 Visi, Misi PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).....	33
3.1.2.1 Visi PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero)	33
3.1.2.2 Misi PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).....	33
3.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	33
3.1.4 Aktivitas PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero).....	70
3.2 Metode Penelitian.....	70
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data	71
3.2.2 Penentuan Populasi dan Sampel Penelitian.....	72
3.2.3 Operasional Variabel.....	72
3.2.4 Indikator Variabel, Sub Indikator, Skala Pengukuran dan Instrumen	73
3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen.....	76
3.3 Pengujian Data	77
3.3.1 Uji Validitas	77
3.3.2 Uji Realibilitas.....	78
3.4 Metode Transformasi Data.....	79
3.5 Pengujian Hipotesis.....	80
3.5.1 Penetapan Signifikansi	80
3.5.2 Metode Analisis dan Pengolahan Data.....	80

3.5.2.1	Pengujian Asumsi Klasik.....	81
3.5.2.2	Analisis Regresi Linear.....	83
3.5.3	Koefisien Determinasi.....	85
BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN		86
4.1	Uji Validitas dan Realibilitas	86
4.1.1	Uji Validitas	86
4.1.2	Uji Realibilitas.....	91
4.2	Analisis Deskriptif Data Penelitian	94
4.2.1	Variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen (X)	
4.2.1.1	Sub Variabel Struktur Sistem Pengendalian Manajemen .	97
4.2.1.2	Sub Variabel Proses Struktur Pengendalian Manajemen	
	Penyusunan Program	100
4.2.2	Variabel Efektifitas Penjualan (Y)	104
4.2.2.1	Sub Variabel Efektifitas Proses Penjualan Menetapkan	
	Tolok Ukur berupa Standar, Anggaran dan Target	
	Penjualan	106
4.2.2.2	Sub Variabel Melakukan Pengukuran terhadap	
	Pelaksanaan Penjualan.....	109
4.2.2.3	Sub Variabel Membandingkan Hasil Pengukuran dengan	
	Tolok Ukur Penjualan.....	110
4.2.2.4	Sub Variabel Melakukan Analisis Sebab Akibat	
	Terjadinya Penyimpangan Penjualan.....	113
4.2.2.5	Sub Variabel Mengambil Tindakan Koreksi	116

4.2.2.6 Sub Variabel Tercapainya Target Penjualan	119
4.3 Analisis Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen	
(X) Terhadap Efektivitas Penjualan Perusahaan (Y)	121
4.3.1 Uji Asumsi Klasik	121
4.3.1.1 Uji Normalitas	121
4.3.1.2 Uji Heteroskedastisitas	122
4.3.2 Analisis Koefisien Korelasi	124
4.3.3 Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana	127
4.3.4 Analisis Koefisien Determinasi	129
4.3.5 Pengujian Hipotesis (Uji-t).....	130
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	133
5.1 Kesimpulan.....	133
5.2 Saran.....	134
DAFTAR PUSTAKA	136
LAMPIRAN	137
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	144

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Rerangka Pemikiran..... 29
Gambar 2	Bagan Struktur Organisasi PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero)..... 36
Gambar 3	Variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen (X)..... 96
Gambar 4	Variabel Efektifitas Penjualan 105
Gambar 5	Kurva Uji-t Dua Pihak 124
Gambar 6	Kurva Uji-t Dua Pihak 132

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Variabel, Indikator, Sub indikator dan Skala Pengukuran..... 74
Tabel II	Alternatif jawaban..... 80
Tabel III	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen (X) 86
Tabel IV	Tabel Penolong untuk Uji Validitas Variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen (X) 87
Tabel V	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Efektifitas Penjualan (Y) 89
Tabel VI	Tabel Penolong untuk Uji Validitas Variabel Efektifitas Penjualan (Y) 90
Tabel VII	Rekapitulasi Hasil Uji Realibilitas Kuesioner Penelitian 91
Tabel VIII	Tabel Penolong untuk Uji Reliabilitas Variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen (X) dan Efektifitas Penjualan (Y)..... 93
Tabel IX	Variabel Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen..... 95
Tabel X	Struktur Sistem Pengendalian Manajemen 97
Tabel XI	Tanggapan Responden tentang Struktur sistem pengendalian manajemen..... 98
Tabel XII	Tanggapan Responden mengenai dalam Perusahaan terdapat Struktur Organisasi 98
Tabel XIII	Tanggapan Responden mengenai Struktur Organisasi Menetapkan Pendegelasan Wewenang dan Tanggung Jawab yang Jelas1 99

Tabel XIV	Tanggapan Responden mengenai Departemen atau Divisi dalam Perusahaan Memahami dengan Baik Wewenang dan Tanggung Jawabnya.....	99
Tabel XV	Tanggapan Responden mengenai Penerapan <i>Job Description</i> yang Jelas Berdasarkan Wewenang dan Tanggung Jawab Setiap Posisi dalam Perusahaan.....	100
Tabel XVI	Proses Struktur Pengendalian Manajemen Penyusunan Program.....	101
Tabel XVII	Tanggapan Responden tentang Proses Struktur Pengendalian Manajemen Penyusunan Program.....	102
Tabel XVIII	Tanggapan Responden mengenai Setiap Manajer Penjualan Berwenang untuk Menentukan Program yang Bersangkutan dengan Kegiatan Penjualan.....	102
Tabel XIX	Tanggapan Responden mengenai Program yang Dijalankan oleh Bagian Penjualan Merupakan Implementasi dari Strategi yang Dijabarkan dalam Perencanaan Strategi	103
Tabel XX	Tanggapan Responden mengenai Program yang Disusun oleh Pusat Pertanggungjawaban Dikonsultasikan Kepada Atasan yang Berwenang untuk Aktivitas Penjualan.....	103
Tabel XXI	Variabel Efektifitas Penjualan	105
Tabel XXII	Efektifitas Proses Penjualan Menetapkan Tolok Ukur berupa Standar, Anggaran dan Target Penjualan	106
Tabel XXIII	Tanggapan Responden tentang Efektifitas Proses Penjualan Menetapkan Tolok Ukur berupa Standar, Anggaran dan	

	Target Penjualan	107
Tabel XXIV	Tanggapan Responden mengenai Perusahaan telah Membuat Tolok Ukur terhadap Pengendalian Penjualan dengan Cara Menetapkan Standar Penjualan.....	108
Tabel XXV	Tanggapan Responden mengenai Tolok ukur Pengendalian Penjualan dengan Menetapkan Anggaran Penjualan.....	108
Tabel XXVI	Melakukan Pengukuran terhadap Pelaksanaan Penjualan	109
Tabel XXVII	Tanggapan Responden tentang Melakukan Pengukuran terhadap Pelaksanaan Penjualan	110
Tabel XXVIII	Membandingkan Hasil Pengukuran dengan Tolok Ukur Penjualan.....	111
Tabel XXIX	Tanggapan Responden tentang Membandingkan Hasil Pengukuran dengan Tolok Ukur Penjualan	112
Tabel XXX	Tanggapan Responden mengenai Perusahaan Melakukan Analisis dengan Membandingkan Hasil Pengukuran dengan Tolok Ukur Penjualan.....	112
Tabel XXXI	Melakukan Analisis Sebab Akibat Terjadinya Penyimpangan Penjualan.....	113
Tabel XXXII	Tanggapan Responden tentang Melakukan Analisis Sebab Akibat terjadinya Penyimpangan Penjualan	114
Tabel XXXIII	Tanggapan Responden mengenai Perusahaan Melakukan Analisis Sebab-sebab Terjadinya Penyimpangan antara Anggaran dengan Realisasi Penjualan.....	115
Tabel XXXIV	Tanggapan Responden mengenai Analisis Penyimpangan	

	Dilakukan secara Terperinci	115
Tabel XXXV	Mengambil Tindakan Koreksi	116
Tabel XXXVI	Tanggapan Responden tentang Mengambil Tindakan Koreksi...	117
Tabel XXXVII	Tanggapan Responden mengenai Terdapat Tindakan Koreksi yang Dilakukan terhadap Penyimpangan yang terjadi	117
Tabel XXXVIII	Tanggapan Responden mengenai Sebelum Tindakan Koreksi, pimpinan perlu membicarakannya lagi dengan manajer penjualan.....	118
Tabel XXXIX	Tanggapan Responden mengenai Perusahaan Melakukan Tindakan Koreksi terhadap Anggaran Penjualan	118
Tabel XL	Tanggapan Responden mengenai Perusahaan Melakukan Tindakan Koreksi terhadap Pelaksanaan Anggaran Penjualan....	119
Tabel XLI	Tercapainya Target Penjualan	120
Tabel XLII	Tanggapan Responden tentang Tercapainya Target Penjualan...	120
Tabel XLIII	Hasil Uji Normalitas Menggunakan Metode Kolmogorov- Smirnov.....	122
Tabel XLIV	Hasil Uji Heteroskedastisitas Menggunakan Metode Korelasi Rank-Spearman.....	123
Tabel XLV	Koefisien Korelasi dan Taksirannya.....	124
Tabel XLVI	TabelBantu Perhitungan Korelasi <i>Product Moment</i>	125

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A	Kuesioner137
Lampiran B	Lampiran Data142
Lampiran C	Output SPSS143
Lampiran D	Lampiran Tabel.....146