

## **ABSTRACT**

*The goal of this research is to know the application of company management control systems in achieving the effectiveness of achieving sales targets in PT. MEDAL QUEENINDO. Indicators are used to view the application of management control systems is the company structure and process management control systems. While indicator used for valuated effectiveness sales is evaluation.*

*Based on the results of the research that the author did demonstrate that there is a strong connection between the application of management control systems with the effectiveness of sales by 0,674. A coefficient of determination amounting to 45.4%. It means that the attainment of sales targets are affected by the application of the company management control systems, as for the rest of 54.6 % is the contribution of other factors in this study the author not thorough.*

*The conclusions of this research is that there is the application of control system in improving the effectiveness of sales management sales target achievement in PT. MEDAL QUEENINDO.*

***Keywords : Control, Effectiveness, Sales***

## **ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan dalam mencapai efektifitas pencapaian target penjualan di PT. MEDAL QUEENINDO. Indikator yang digunakan untuk melihat penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan adalah struktur dan proses sistem pengendalian manajemen. Sedangkan indikator yang digunakan untuk menilai efektifitas penjualan adalah evaluasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara penerapan sistem pengendalian manajemen dengan efektifitas penjualan sebesar 0,674. Koefisien determinasinya sebesar 45,4%. Hal ini berarti bahwa pencapaian target penjualan dipengaruhi oleh penerapan sistem pengendalian manajemen perusahaan, sedangkan sisanya sebesar 54,6% merupakan kontribusi dari faktor-faktor lain yang dalam penelitian ini tidak penulis teliti.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa terdapat penerapan sistem pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan efektifitas pencapaian target penjualan di PT. MEDAL QUEENINDO.

**Kata Kunci : Pengendalian, Efektifitas, Penjualan**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Kontribusi Penelitian.....	6
1.6 Kerangka Pemikiran.....	7
1.7 Sistematika Penulisan.....	10

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Sistem Pengendalian Manajemen.....	12
2.1.1 Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen.....	13
2.1.2 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen.....	14
2.1.3 Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	18
2.1.4 Elemen-elemen Sistem Pengendalian Manajemen.....	21
2.2 Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen dengan	
Proses Manajemen.....	23
2.2.1 Pengertian sistem.....	24
2.2.2 Pengertian Pengendalian.....	26
2.2.3 Pengertian Manajemen.....	29
2.2.4 Pengendalian Manajemen.....	29
2.3 Penjualan.....	32
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	32
2.3.2 Jenis-jenis Penjualan.....	34
2.3.3 Tinjauan Umum Penjualan.....	35
2.3.4 Organisasi Penjualan.....	36
2.3.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	37
2.3.6 Efektifitas Penjualan.....	38
2.4 Hubungan Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Pencapaian	
Target Penjualan.....	41

### **BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

3.1 Objek Penelitian.....	44
3.1.1 Sejarah Singkat PT. Medal Queenindo.....	44
3.1.2 Visi dan Misi PT. Medal Queenindo.....	45
3.1.3 Aktivitas PT. Medal Queenindo.....	46
3.1.4 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	46
3.2 Metode Penelitian.....	51
3.2.1 Metode Pengumpulan Data.....	52
3.2.2 Penentuan Responden.....	53
3.2.3 Definisi Variabel.....	55
3.2.4 Operasional Variabel.....	56
3.2.5 Skala Pengukuran.....	58
3.2.6 Populasi dan Sampel.....	59
3.2.7 Analisis Data.....	60
3.2.8 Analisis Pengujian Kualitas Data.....	61
3.2.9 Analisis Korelasi <i>Pearson</i> .....	65
3.2.10 Pengujian Hipotesis.....	67
3.2.11 Data Sekunder.....	68

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1 Data Responden.....	69
4.2 Gambaran Mengenai Sistem Pengendalian Manajemen.....	71

4.3	Gambaran Mengenai Efektifitas Target Penjualan.....	86
4.4	Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen (X) terhadap Efektifitas Target Penjualan (Y).....	91
4.4.1	Persamaan Regresi.....	91
4.4.2	Analisis Korelasi.....	92
4.4.3	Analisis Koefisien Determinasi.....	94
4.4.4	Pengujian Hipotesis.....	95
4.4.5	Pembahasan.....	97
4.4.6	Pengendalian Manajemen.....	98
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1	Kesimpulan.....	99
5.2	Saran.....	99
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>102</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>103</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....</b>		<b>110</b>

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Skema Hubungan Pengendalian Manajemen Penjualan dan Efektifitas Target Penjualan.....43
Gambar 2	Struktur Organisasi PT. Medal Queenindo.....50
Gambar 3	Gambaran mengenai Sistem Pengendalian Manajemen (X).....71
Gambar 4	Garis Kontinum Mengenai Sistem Pengendalian Manajemen.....73
Gambar 5	Gambaran Mengenai Efektifitas Target Penjualan (Y).....86
Gambar 6	Garis Kontinum Mengenai Efektifitas Target Penjualan (Y).....87
Gambar 7	Pengujian Hipotesis (Kurva Uji-t).....97

## DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1	Tabel Operasionalisasi Variabel X.....	57
Tabel 2	Tabel Operasionalisasi Variabel Y.....	58
Tabel 4.1	Tabel Jenis Kelamin.....	69
Tabel 4.2	Tabel Usia.....	69
Tabel 4.3	Tabel Pendidikan.....	70
Tabel 4.4	Tabel Jabatan.....	70
Tabel 4.5	Tabel Lama Bekerja.....	71
Tabel 4.1	Tabel terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas dalam struktur sistem pengendalian manajemen.....	74
Tabel 4.2	Tabel terdapat struktur organisasi yang menggambarkan secara jelas tugas, wewenang dan tanggung jawab yang ada dalam perusahaan.....	74
Tabel 4.3	Tabel terdapat job description secara tertulis yang dilengkapi dengan perincian tugas dan wewenang.....	75
Tabel 4.4	Tabel Pegawai pada bagian Bapak atau ibu mempunyai tugas dan tanggung jawab yang saling berbeda antara satu dengan lainnya sesuai dengan fungsi, tugas dan jabatannya.....	75
Tabel 4.5	Tabel Terdapat suatu sistem pendelegasian wewenang dari atasan kepada bawahannya.....	76
Tabel 4.6	Tabel Program perusahaan yang pernah dijalankan merupakan implementasi strategi yang dijabarkan dalam perencanaan strategi.....	76
Tabel 4.7	Tabel selalu dilakukan evaluasi kembali atas suatu program sesuai dengan tuntutan dan perkembangan perusahaan.....	77
Tabel 4.8	Dalam setiap menjalankan aktivitas pencapaian target penjualan selalu menggunakan prinsip efisiensi dan efektifitas.....	77
Tabel 4.9	Tabel penyusunan program pencapaian target penjualan selalu mempertimbangkan sumber daya yang ada.....	78
Tabel 4.10	Tabel program yang telah dibuatkan dikomunikasikan kepada semua personil dari pejabat.....	78
Tabel 4.11	Tabel Bapak/Ibu berpartisipasi dalam penyusunan anggaran.....	79
Tabel 4.12	Tabel setiap rencana kerja memuat cara-cara pelaksanaan, kebutuhan dana dan waktu pelaksanaan.....	79
Tabel 4.13	Tabel pejabat yang berwenang selalu mengadakan penelaahan secara rinci atas rencana program anggaran yang diajukan.....	80
Tabel 4.14	Tabel Rencana anggaran yang telah disetujui merupakan salah satu alat kendali pelaksanaan kegiatan.....	80



Tabel 4.15	Tabel rencana kerja dan anggaran selalu direvisi apabila terdapat kesalahan dalam penyusunan rencana kerja dan anggarannya.....	81
Tabel 4.16	Tabel realisasi biaya atas pelaksanaan rencana kerja selalu ditelusuri dan dianalisa untuk mengetahui adanya penyimpangan.....	81
Tabel 4.17	Tabel solusi pemecahan masalah selalu dibuat atas setiap penyimpangan maupun hambatan dalam pelaksanaan rencana kerja dan anggaran.....	82
Tabel 4.18	Terdapat program pemeriksaan intern untuk memperbaiki prosedur-prosedur yang sudah ada.....	82
Tabel 4.19	Tabel pengawasan terhadap aktivitas penjualan perusahaan selalu dilakukan.....	83
Tabel 4.20	Tabel prosedur kerja yang berlaku di bagian Bapak/Ibu telah sesuai dengan kebijakan.....	83
Tabel 4.21	Tabel prosedur kerja di buat dalam bentuk tertulis dan sistematis.....	84
Tabel 4.22	Tabel selalu dilakukan pemeriksaan pada semua bagian instalasi perusahaan berkala.....	84
Tabel 4.23	Tabel setiap program penjualan selalu ditekankan pada peningkatan efektifitas target penjualan.....	85
Tabel 4.24	Tabel kegiatan penjualan dicatat secara rinci dan tepat waktu sehingga dikelompokkan secara mestinya untuk pelaporan administrasi dan keuangan...	85
Tabel 4.25	Tabel terdapat evaluasi realisasi penjualan terhadap target penjualan.....	88
Tabel 4.26	Tabel setiap pengukuran realisasi penjualan dibandingkan dengan target penjualan.....	88
Tabel 4.27	Tabel ada dan diterapkannya anggaran penjualan.....	89
Tabel 4.28	Tabel adanya evaluasi tercapainya penerapan kebijakan penjualan perusahaan secara berkala.....	89
Tabel 4.29	Tabel setiap prosedur penjualan yang ditetapkan selalu di tekankan pada efektifitas pencapaian target penjualan.....	90
Tabel 4.30	Tabel realisasi penjualan selalu di evaluasi dan di analisa guna mencapai target penjualan.....	90
Tabel 4.42	Tabel koefisien regresi sistem pengendalian manajemen (X) terhadap efektifitas target penjualan (Y).....	92
Tabel 4.43	Tabel koefisien korelasi sistem pengendalian manajemen (X) terhadap efektifitas target penjualan (Y).....	92
Tabel 3.5	Tabel kekuatan hubungan antara Variabel X dan Y.....	94