

## **ABSTRACT**

The purpose of this study is to prove that the management control system contributes to the effectiveness of sales activities. The study was conducted on PT.Solindo Jalan Satria raya IV No.1 Bandung.

Quantitative research method is a method whereby the decision-making, data interpretation and conclusions. The data used are primary data, data collection techniques using questionnaires and interviews. Based on the results of data collection, as for the results obtained from statistical analysis using SPSS 11.5 Pearson correlation method. From the above data processing is carried out on 30 respondents who are employees of Staff from each division at PT.Solindo, obtained great value for management control systems related to the effectiveness of sales activities for 0793 with the interval 0.71-0.90. so that it can be concluded that there is The Role of Management Control Systems to Support Effectiveness of Sales Activities.

Key Words: System, Controlling, Management, Effectiveness.

## ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah untuk membuktikan bahwa sistem pengendalian manajemen berperan dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan. Penelitian dilakukan pada PT.Solindo Jalan Satria Raya IV No.1 Bandung.

Metode penelitian adalah metode kuantitatif dimana pengambilan keputusan, interpretasi data dan kesimpulan. Data yang digunakan adalah data primer, teknik pengumpulan datanya menggunakan kuesioner dan wawancara. Berdasarkan hasil pengumpulan data, adapun hasil yang diperoleh dari analisis statistika dengan menggunakan *SPSS 11.5* metode korelasi *Pearson*. Dari hasil pengolahan data di atas yang dilakukan atas 30 orang responden yang merupakan karyawan Staff dari setiap divisi pada PT.Solindo, diperoleh besar nilai hubungan sistem pengendalian manajemen dengan efektivitas kegiatan penjualan sebesar 0.793 dengan interval 0.71-0.90. sehingga dapat disimpulkan bahwa ada Peranan Sistem Pengendalian Manajemen untuk Menunjang Efektivitas Kegiatan Penjualan.

Kata Kunci: Sistem, Pengendalian, Manajemen, Efektivitas

## 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 Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
1.5 Kerangka Pemikiran.....	4
1.6 Metode Penelitian.....	6
1.7 Lokasi Penelitian.....	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Pengertian Peranan.....	8
2.2 Sistem Pengendalian Manajemen.....	8
2.2.1 Konsep-Konsep Pokok Pengendalian Manajemen.....	8
2.2.1.1 Sistem.....	9
2.2.1.2 Pengendalian.....	10
2.2.1.3 Manajemen.....	11
2.2.2 Definisi Pengendalian Manajemen.....	11
2.2.2.1 Kegiatan Pengendalian Manajemen.....	12
2.2.3 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	13
2.2.4 Elemen-Elemen Sistem Pengendalian Manajemen.....	14
2.2.5 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen.....	15
2.2.6 Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	18
2.2.7 Ciri-Ciri Sistem Pengendalian yang Efektif.....	19
2.3 Penjualan.....	21
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	21
2.3.2 Tujuan Umum Penjualan.....	22
2.3.3 Ciri-Ciri Penjualan.....	22
2.3.4 Jenis-Jenis Penjualan.....	22
2.3.5 Tahap-Tahap Penjualan.....	23
2.3.6 Cara-Cara Penjualan.....	25
2.3.7 Pengertian Pengendalian Manajemen Penjualan.....	28
2.4 Sistem Akuntansi Penjualan.....	28
2.4.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan.....	29

2.4.2 Tujuan Sistem Akuntansi Penjualan.....	30
2.4.3 Dokumen yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Tunai.....	31
2.5 Efektivitas Kegiatan Penjualan.....	32
2.5.1 Pengertian Efektivitas.....	32
2.5.2 Efektivitas Penjualan.....	32
2.5.3 Hubungan Pengendalian dengan Efektivitas Penjualan.....	34
 <b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Objek Penelitian.....	36
3.2 Metode Penelitian.....	36
3.2.1 Operasional Variabel Penelitian.....	36
3.2.2 Sumber Data Penelitian.....	38
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.4 Analisis Data.....	40
3.5 Rancangan Pengujian Hipotesis.....	42
3.5.1 Penetapan Hipotesis.....	42
3.5.2 Kriteria Penerimaan dan Penolakan Hipotesis.....	42
 <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	43
4.1.1 Sejarah Umum Perusahaan.....	43
4.1.2 Struktur Organisasi.....	44
4.1.3 Uraian Tugas.....	45
4.2 Hasil Penelitian.....	49
4.2.1 Sistem Pengendalian Manajemen pada PT.Solindo.....	49
4.2.1.1 Struktur Organisasi.....	49

4.2.1.2 Pendelegasian Wewenang.....	50
4.2.2 Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	51
4.2.2.1 Penyusunan Program.....	51
4.2.2.2 Penyusunan Anggaran.....	52
4.2.2.3 Pelaksanaan Pengendalian Anggaran.....	53
4.2.2.4 Pengukuran Kinerja.....	54
4.2.2.5 Pelaporan dan Analisis.....	54
4.2.3 Efektivitas Kegiatan Penjualan PT.Solindo.....	55
4.2.3.1 Target Penjualan.....	55
4.2.3.2 Kepuasan Konsumen.....	56
4.2.3.3 Biaya Penjualan.....	56
4.3 Pembahasan.....	57
4.3.1 Peranan Pengendalian Manajemen.....	57
4.3.2 Efektivitas Penjualan.....	71
4.3.3 Pengujian Data.....	81
4.3.3.1 Uji Normalitas.....	81
4.3.3.2 Uji Validitas.....	82
4.3.3.3 Uji Reliabilitas.....	84
4.3.3.4 Pengujian Hipotesis.....	85
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	88
5.1 Simpulan.....	88
5.2 Saran.....	89
DAFTAR PUSTAKA.....	91
LAMPIRAN.....	92

DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (*CURRICULUM VITAE*)..... 102

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Elemen Sistem Pengendalian Manajemen.....	15
Gambar 2 Paradigma Penelitian.....	38
Gambar 3 Struktur Organisasi.....	46



## DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 3.1	Variabel, Indikator, dan Skala Pengukuran.....	39
Tabel 3.2	Pedoman Tingkat Keeratan.....	43
Tabel 4.1	Perusahaan Menerapkan Struktur Organisasi yang Jelas.....	58
Tabel 4.2	Dalam Struktur Organisasi Menetapkan Pendelegasian wewenang dan Tanggung Jawab yang Jelas.....	59
Tabel 4.3	Perusahaan Menerapkan Pekerjaan yang Jelas Berdasarkan Wewenang dan Tanggung Jawab Setiap Posisi Dalam Perusahaan.....	60
Tabel 4.4	Dalam Perusahaan Terdapat Pusat-Pusat Pertanggungjawaban....	60
Tabel 4.5	Setiap Manajer Penjualan Mempunyai Wewenang untuk Menentukan Program yang Bersangkutan dengan Kegiatan Penjualan.....	61
Tabel 4.6	Program yang Dijalankan oleh Bagian Penjualan Merupakan Implementasi dari Strategi yang Dijabarkan dalam Perencanaan Strategi.....	62
Tabel 4.7	Program yang Disusun oleh Pusat Pertanggungjawaban tidak Dikonsultasikan kepada Atasan yang Berwenang untuk Pengelolaan Seluruh Kegiatan Penjualan.....	62
Tabel 4.8	Dalam Pengelolaan Sumber Daya yang ada, Perusahaan Selalu Menggunakan Prinsip Efisiensi dan Efektivitas.....	63
Tabel 4.9	Anggaran disusun Berdasarkan Program.....	64
Tabel 4.10	Anggaran yang Telah disusun Berdasarkan Program ditelaah	

	dan Dianalisis Kembali oleh Direktur.....	64
Tabel 4.11	Dalam Menganalisis Anggaran Penjualan, Manajer mempertimbangkan Penyimpangan-Penyimpangan Anggaran Penjualan pada Tahun lalu dan Perubahan-Perubahan yang Terjadi.....	65
Tabel 4.12	Anggaran yang Telah Disepakati antara Manajer Penjualan dengan Direktur Berfungsi sebagai Alat Pengendalian Penjualan.....	65
Tabel 4.13	Anggaran Menjadi Alat untuk Memotivasi Setiap Manajer Dalam Meningkatkan Kinerja.....	66
Tabel 4.14	Pihak Manajemen Melakukan Perbandingan antara Penjualan Dengan Realisasi Anggaran Penjualan.....	67
Tabel 4.15	Manajemen Melakukan Analisis Selisih yang Terjadi.....	67
Tabel 4.16	Pihak manajemen tidak Mencari Penyebab Terjadinya Selisih Atau Penyimpangan yang Terjadi.....	68
Tabel 4.17	Pihak Manajemen Melakukan Tindak Lanjut atau Tindakan Perbaikan terhadap Setiap Penyimpangan yang Terjadi.....	68
Tabel 4.18	Penyusunan Program dan Anggaran yang Telah ditetapkan Dijadikan Alat untuk Menilai Kinerja Setiap Manajemen dan Memotivasi Manajer dalam Mengendalikan setiap Divisinya.....	69
Tabel 4.19	Penilaian Kinerja dapat Meningkatkan Efektivitas Penjualan.....	70
Tabel 4.20	Adnya Insentif atau Bonus Khusus yang Diberikan kepada Manajer Tiap Divisi yang Berprestasi.....	70
Tabel 4.21	Laporan Penjualan Membandingkan antara Anggaran dengan	

	Realisasi Penjualan pada Setiap Periodenya.....	71
Tabel 4.22	Laporan Penjualan sesuai dengan wewenang dan Tanggung Jawab Manajer Penjualan .....	71
Tabel 4.23	Laporan Penjualan Dilaporkan Tepat Waktu.....	72
Tabel 4.24	Perusahaan Mempunyai Budget Penjualan.....	73
Tabel 4.25	Budget Penjualan tersebut Selalu Tercapai.....	73
Tabel 4.26	Tidak Adanya Penilaian terhadap Hasil Penjualan dengan Budget Penjualan.....	74
Tabel 4.27	Mutu Produk dan Pelayanan Selalu Ditingkatkan Setiap Tahunnya.....	74
Tabel 4.28	Setiap Unit dalam Divisi Penjualan Telah Mengintegrasikan Diri Untuk Mencapai Target Penjualan.....	75
Tabel 4.29	Realisasi Biaya yang Telah Dikeluarkan Perusahaan untuk Kegiatan Penjualan tidak Menyimpang dari Biaya yang telah Dianggarkan.....	75
Tabel 4.30	Adanya Penilaian terhadap Hasil penjualan dengan Anggaran Yang Telah dibuat.....	76
Tabel 4.31	Produk dan pelayanan Penjualan telah Sesuai dengan Harapan Konsumen.....	77
Tabel 4.32	Laporan Penjualan yang Dihasilkan telah Memuat Informasi- Informasi yang Lengkap.....	77
Tabel 4.33	Fasiltitas Penjualan yang ada di Perusahaan tidak mendukung Efektivitas Kegiatan Penjualan.....	78
Tabel 4.34	Konsumen Merasa Puas, Ditandai dengan tidak adanya keluhan	

	Mengenai Harga Produk, Kualitas dan Ketepatan Waktu.....	78
Tabel 4.35	Seluruh Kemampuan Penjualan ditujukan dalam Upaya Memberikan Kepuasan kepada Konsumen.....	79
Tabel 4.36	Perusahaan Menetapkan jaminan atau garansi terhadap Produk Yang Dijualnya.....	79
Tabel 4.37	Produk yang Dijual sesuai dengan Harapan Konsumen.....	80
Tabel 4.38	Biasanya dilakukan Pendekatan terhadap Konsumen untuk Mengetahui keinginan Konsumen.....	81
Tabel 4.39	Kenaikan Biaya penjualan Diikuti dengan kenaikan laba Perusahaan.....	81
Tabel 4.40	Biaya Penjualan yang Terealisasi sesuai dengan Biaya Penjualan Yang Dianggarkan.....	82
Tabel 4.41	Analisis Biaya Penjualan tidak Berperan dalam Peningkatan Penjualan.....	82
Tabel 4.42	<i>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</i> .....	83
Tabel 4.43	Uji Validitas Variabel X.....	85
Tabel 4.44	Uji Validitas Variabel Y.....	86
Tabel 4.45	Uji Reliabilitas Variabel X dan Variabel Y.....	87
Tabel 4.46	<i>Correlations</i> .....	88

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner Variabel X.....	96
Lampiran B Kuesioner Variabel Y.....	98
Lampiran C Data Penelitian Sistem Pengendalian Manajemen.....	99
Lampiran D Data Penelitian Efektivitas Kegiatan Penjualan.....	100
Lampiran E Tabel Nilai r Product Moment.....	103