

## **ABSTRACT**

*Sales is a major and important activity within the company because the company will earn a profit or income. To maintain the viability of the company, the company must be able to meet the demand of consumers and competitiveness. To improve competitiveness, companies must be able to offer the lowest possible prices without compromising the quality of the resulting product. Because the sales function is very important, so companies are expected to be able to increase the effectiveness of their sales. To increase the volume of sales, corporate leaders must have tool in running the company's operations so as not to place the errors or irregularities in the company. The tool in question is the management control of the company.*

*Research done on X which is the PT company engaged in food in Bandung. The purpose of this research is to know the influence of controlling management in supporting the effectiveness of sales in PT.X. method used in this research is descriptive, while the method of hypothesis testing is done using a simple linear regression analysis, by conducting a survey and collect data from respondents in PT.X. research results indicate that PT.X management control have been running well, and sales effectiveness is also good. Management control is very instrumental in improving sales effectiveness. Statistical tests in this study is SPSS version 13.0 for windows.*

*Key words: Control Management, Sales Effectiveness*

## **ABSTRAK**

Penjualan merupakan suatu aktivitas utama dan penting dalam perusahaan karena perusahaan akan memperoleh laba atau pendapatan. Untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, perusahaan harus mampu memenuhi permintaan konsumen dan daya saing. Untuk meningkatkan daya saing, perusahaan harus dapat menawarkan harga serendah mungkin tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan. Karena fungsi penjualan sangat penting, maka perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan efektivitas penjualannya. Untuk meningkatkan volume penjualan, pemimpin perusahaan harus mempunyai alat bantu dalam menjalankan operasi perusahaan agar tidak terjadi kesalahan-kesalahan atau penyimpangan dalam perusahaan. Alat bantu yang dimaksud adalah pengendalian manajemen dalam perusahaan.

Penelitian dilakukan pada PT. X yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang makanan di Bandung. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pengendalian manajemen dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT.X. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, sementara pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana, dengan melakukan survey dan mengumpulkan data dari responden pada PT.X. Hasil penelitian menunjukan bahwa PT.X telah menjalankan pengendalian manajemen dengan baik, dan efektivitas penjualan juga baik. Pengendalian manajemen sangat berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Uji statistik dalam penelitian ini adalah SPSS versi 13.0 for windows.

Kata-kata kunci : Pengendalian Manajemen, Efektivitas Penjualan

## DAFTAR ISI

|                                                        | Halaman     |
|--------------------------------------------------------|-------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                             | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>                        | <b>ii</b>   |
| <b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>         | <b>iii</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>                            | <b>iv</b>   |
| <b>ABTRACT .....</b>                                   | <b>vii</b>  |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                   | <b>viii</b> |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                                | <b>ix</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR .....</b>                             | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                              | <b>xiii</b> |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                           | <b>xiv</b>  |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>                               |             |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian .....                    | 1           |
| 1.2 Identifikasi Masalah .....                         | 6           |
| 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....                 | 6           |
| 1.4 Kegunaan Penelitian .....                          | 7           |
| 1.5 Kerangka Pemikiran .....                           | 7           |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>                         |             |
| 2.1 Tinjauan Pustaka .....                             | 12          |
| 2.1.1 Sistem Pengendalian Manajemen .....              | 12          |
| 2.1.1.1 Pengertian Pengendalian .....                  | 12          |
| 2.1.1.2 Pengertian Pengendalian Manajemen .....        | 13          |
| 2.1.1.3 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen ..... | 15          |
| 2.1.1.4 Struktur Sistem Pengendalian Manajemen .....   | 16          |
| 2.1.1.5 Proses Sistem Pengendalian Manajemen .....     | 19          |
| 2.1.2 Efektivitas .....                                | 22          |
| 2.1.2.1 Pengertian Efektivitas .....                   | 23          |
| 2.1.3 Penjualan .....                                  | 24          |

|         |                                                                           |    |
|---------|---------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1.3.1 | Pengertian Penjualan .....                                                | 24 |
| 2.1.3.2 | Klasifikasi Penjualan .....                                               | 25 |
| 2.1.3.3 | Efektivitas Penjualan .....                                               | 25 |
| 2.1.3.4 | Tujuan Penjualan .....                                                    | 26 |
| 2.1.3.5 | Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....                           | 28 |
| 2.1.4   | Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen dengan Efektivitas Penjualan ..... | 29 |
| 2.2     | Hipotesis .....                                                           | 31 |

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

|         |                                 |    |
|---------|---------------------------------|----|
| 3.1     | Objek Penelitian .....          | 33 |
| 3.1.1   | Sejarah PT. X .....             | 33 |
| 3.1.2   | Visi dan Misi .....             | 34 |
| 3.1.2.1 | Visi .....                      | 34 |
| 3.1.2.2 | Misi .....                      | 34 |
| 3.1.3   | Struktur Organisasi .....       | 34 |
| 3.1.4   | Uraian Tugas .....              | 36 |
| 3.2     | Metode Penelitian .....         | 39 |
| 3.2.1   | Teknik Pengumpulan Data .....   | 41 |
| 3.2.2   | Operasionalisasi Variabel ..... | 42 |
| 3.2.3   | Sumber Data Penelitian .....    | 44 |
| 3.3     | Populasi dan Sampel .....       | 45 |
| 3.4     | Analisis Data .....             | 45 |
| 3.5     | Pengujian Data .....            | 46 |
| 3.5.1   | Uji Validitas .....             | 47 |
| 3.5.2   | Uji Reliabilitas .....          | 49 |
| 3.5.3   | Uji Regresi .....               | 50 |
| 3.5.4   | Uji Normalitas .....            | 52 |

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

|       |                              |    |
|-------|------------------------------|----|
| 4.1   | Hasil Pengumpulan Data ..... | 53 |
| 4.1.1 | Hasil Analisis Data .....    | 53 |

|                                                        |                                                                                 |    |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.2                                                    | Uji Validitas dan Reliabilitas .....                                            | 57 |
| 4.2.1                                                  | Hasil Uji Validitas .....                                                       | 57 |
| 4.2.2                                                  | Uji Reliabilitas .....                                                          | 59 |
| 4.3                                                    | Pengaruh Pengendalian Manajemen (X) Terhadap Efektivitas<br>Penjualan (Y) ..... | 60 |
| 4.3.1                                                  | Uji Normalitas Data .....                                                       | 60 |
| 4.3.2                                                  | Analisis Koefisien Korelasi Pearson Product Moment<br>.....                     | 61 |
| 4.3.3                                                  | Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana .....                               | 62 |
| 4.3.4                                                  | Analisis Koefisien Determinasi .....                                            | 64 |
| 4.3.5                                                  | Pengujian Hipotesis (Uji-t) .....                                               | 64 |
| 4.4                                                    | Pembahasan .....                                                                | 66 |
| 4.4.1                                                  | Pengendalian Manajemen .....                                                    | 67 |
| 4.4.2                                                  | Efektivitas Penjualan .....                                                     | 68 |
| <b>BAB V</b>                                           | <b>SIMPULAN DAN SARAN</b>                                                       |    |
| 5.1                                                    | Kesimpulan .....                                                                | 69 |
| 5.2                                                    | Saran .....                                                                     | 70 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>                                  | .....                                                                           | 71 |
| <b>LAMPIRAN</b>                                        | .....                                                                           | 73 |
| <b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (CURRICULUM VITAE)</b> | .....                                                                           | 84 |

## DAFTAR GAMBAR

|                                           | Halaman |
|-------------------------------------------|---------|
| Gambar 1      Kerangka Pemikiran .....    | 11      |
| Gambar 2      Struktur Organisasi .....   | 35      |
| Gambar 3      Kurva Uji-t Dua Pihak ..... | 66      |

## DAFTAR TABEL

|                                                                                                                | Halaman |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Tabel I Operasional Variabel .....                                                                             | 44      |
| Tabel II Sebaran Jawaban Responden Tentang Item-item Pernyataan Pada Variabel Pengendalian Manajemen (X) ..... | 54      |
| Tabel III Sebaran Jawaban Responden Tentang Item-item Pernyataan Pada Variabel Efektivitas Penjualan (Y) ..... | 55      |
| Tabel IV Hasil Uji Validitas Variabel Pengendalian Manajemen (X) .....                                         | 58      |
| Tabel V Hasil Uji Validitas Variabel Efektivitas Penjualan (Y) .....                                           | 58      |
| Tabel VI Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Penelitian .....                                                     | 60      |
| Tabel VII Uji Normalitas .....                                                                                 | 61      |
| Tabel VIII Koefisien Regresi .....                                                                             | 63      |

## DAFTAR LAMPIRAN

|                                                                                                              | Halaman |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Lampiran A Daftar Pernyataan Kuesioner .....                                                                 | 73      |
| Lampiran B Tabel Induk Nilai Jawaban Responden untuk pernyataan mengenai<br>Pengendalian Manajemen (X) ..... | 76      |
| Lampiran C Tabel Induk Nilai Jawaban Responden untuk pernyataan mengenai<br>Efektivitas Penjualan (Y) .....  | 77      |
| Lampiran D Hasil Output SPSS .....                                                                           | 78      |