

ABSTRACT

PT Yudisthira Bandung represent one other active in bookmaking during the time process internal control at company conducted that is organization chart, authorization system, record-keeping procedure, healthy practice and also capable officer. progressively expanding company and also mount activity complexity faced, hence company management no longer possible to do conduct all activity of observation and also monitoring to attainment of is target of which have data ditetapkan.berdasarkan which have been checked by attainment of effectiveness sale of unfavourable perusahaan, some sales target cannot fulfilled. Condition of above finally claim management to create an system operation of management, to ensure that keigatan in order to attainment of is target of and also company sales target have as according to what expected. Therefore writer make research of influence applying of system operation of management to attainment of sale effectiveness

ABSTRACT

PT Yudisthira Bandung merupakan salah satu yang bergerak di bidang penerbitan buku. Selama ini proses pengendalian intern pada perusahaan dilakukan yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi, prosedur pencatatan, praktek yang sehat serta pegawai yang cakap. Dengan semakin berkembangnya perusahaan serta tingkat kompleksitas kegiatan yang dihadapi, maka manajemen perusahaan tidak mungkin lagi untuk melakukan segala kegiatan pemantauan maupun pengawasan terhadap pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Berdasarkan data yang telah diteliti pencapaian efektivitas penjualan perusahaan kurang baik, beberapa target penjualan tidak dapat terpenuhi. Kondisi di atas akhirnya menuntut pihak manajemen untuk menciptakan suatu sistem pengendalian manajemen, untuk memastikan bahwa kegiatan dalam rangka pencapaian tujuan serta target penjualan perusahaan telah sesuai dengan apa yang diharapkan. Oleh karena itu penulis membuat penelitian pengaruh penerapan sistem pengendalian manajemen terhadap pencapaian efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GRAFIK.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah	4
1.3 Pembatasan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Sistem Pengendalian Manajemen.....	7
2.1.1 Pengertian Sistem.....	7

2.1.1.1 Karakteristik Sistem.....	8
2.1.2 Pengertian Pengendalian	10
2.1.2.1 Pentingnya Pelaksanaan Pengendalian	11
2.1.2.2 Tujuan Pelaksanaan pengendalian	11
2.1.2.3 Bentuk-bentuk Pengendalian	12
2.1.3 Pengertian Manajemen.....	12
2.1.3.1 Fungsi-fungsi Manajemen.....	13
2.1.4 Pengertian Pengendalian Manajemen	14
2.1.4.1 Proses pengendalian manajemen.....	15
2.1.4.2 Jenis Pengendalian Manajemen	19
2.1.5 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	19
2.1.6 Tujuan Sistem Pengendalian Manajemen	21
2.1.7 Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen.....	24
2.1.8 Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Manajemen.....	26
2.2 Efektivitas Penjualan.....	33
2.2.1 Pengertian Efektifitas	33
2.2.1.2 Penilaian Efektifitas Penjualan	34
2.2.3 Pengendalian Penjualan	35
2.2.3.1 Pengertian Pengendalian Penjualan	35
2.2.3.2 Tujuan Pengendalian Penjualan	36
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	43
3.1 Objek penelitian	43
3.1.1 Sejarah Singkat PT Yudistira Bandung.....	43
3.1.2 Struktur Organisasi.....	46

3.2	Kedudukan,Tugas dan Fungsi dari Bagian Penjualan pada PT Yudistira Bandung	50
3.3	Produk yang Dihasilkan oleh PT Yudistira.....	51
3.4	Kegiatan yang Dilakukan <i>Salesman</i> PT Yudistira Bandung.....	52
3.5	Metode Penelitian.....	53
3.5.1	Operasional Variabel.....	55
3.5.1.1	Penjabaran Variabel Independen (X)	55
3.5.1.2	Penjabaran Variabel Dependen (Y)	56
3.5.2.	Metode Pengumpulan Data	59
3.5.2.1.	Teknik Pengumpulan Data.....	59
3.5.3.	Populasi Penelitian	60
3.5.4.	Pengujian Data	61
3.5.4.1.	Uji Validitas	61
3.5.4.2.	Uji Realibilitas	63
3.5.4.3.	Uji Normalitas.....	64
3.5.4.4.	Uji Heteroskedastisitas.....	65
3.5.5	Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	65
3.5.5.1	Analisis Data atas Tanggapan Responden	65
3.5.5.2.	Pemilihan Uji Statistik	66
3.5.5.2.1.	Analisis Regresi Linear Sederhana	66
3.5.5.2.2.	Uji Hipotesis.....	68
3.5.5.2.3.	Penarikan Kesimpulan	70

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	71
4.1 Pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen Yang Dilakukan	
PT. Yudistira Bandung.....	71
4.1.1 Faktor-Faktor Penting Dalam Melakukan Sistem Pengendalian	
Manajemen.....	72
4.1.2 Penilaian Kinerja.....	73
4.2 Analisis Data	74
4.2.1 Pengujian Validitas	74
4.2.2 Pengujian Reliabilitas.....	76
4.2.3 Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	77
4.2.3.1 Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen	78
4.2.3.2 Efektivitas Penjualan.....	84
4.2.4 Analisis Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen terhadap	
Efektivitas Penjualan.....	89
4.2.4.1 Koefisien Korelasi.....	89
4.2.4.2 Koefisien Regresi	91
4.2.4.3 Uji Normalitas.....	92
4.2.4.5 Uji Heteroskedastisitas.....	93
4.2.4.6 Uji Hipotesis	94
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	 95
5.1. Kesimpulan	95
5.2 Saran.....	96
 DAFTAR PUSTAKA	 97

LAMPIRAN..... 99

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1	Operasionalisasi Variabel..... 57
Tabel 3.2	Pedoman Penafsiran tanggapan responden 66
Table 3.3	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi..... 69
Tabel 4.1	Uji Validitas Pengaruh Pengaruh Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen..... 75
Tabel 4.2	Uji Validitas Efektifitas Pencapaian Target Penjualan 76
Tabel 4.3	Hasil Uji Reliabilitas 77
Tabel 4.4	Tanggapan Respongen mengenai Apakah di dalam PT Yudistira terdapat struktur organisasi 79
Tabel 4.5	Tanggapan Respongen mengenai Apakah struktur organisasi menetapkan pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang jelas 79
Tabel 4.6	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah dalam departemen antar divisi dalam PT Yudistira Bandung memahami dengan baik wewenang dan tanggung jawabnya..... 80
Tabel 4.7	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah setiap manajer penjualan berwenang untuk menentukan program yang bersangkutan dengan kegiatan penjualan..... 80
Tabel 4.8	Tanggapan Apakah dalam merumuskan strategi manajemen telah menentukan visi, misi dan tujuan organisasi..... 81

Tabel 4.9	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah program yang dijalankan oleh bagian penjualan merupakan implementasi dari strategi yang dijabarkan dalam perencanaan strategi	81
Tabel 4.10	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah dalam pengelolaan sumber daya yang ada perusahaan selalu menggunakan prinsip efisiensi dan keefektifan	82
Tabel 4.11	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Penentuan target yang akan diwujudkan dalam pencapaian strategi untuk jangka waktu tertentu telah direncanakan dengan baik	83
Tabel 4.12	Tanggapan Respongen mengenai Apakah di dalam penyusunan program terdapat rencana yang ingin dicapai , target dan rencana yang hendak di wujudkan.....	83
Tabel 4.13	Tanggapan Respongen mengenai Apakah di dalam penyusunan program terdapat program – program yang akan dilaksanakan dan tahun – tahun rencana pelaksanaan	83
Tabel 4.14	Tanggapan Respongen mengenai Apakah penilaian kinerja dapat meningkatkan volume penjualan.....	84
Tabel 4.15	Tanggapan Respongen mengenai Apakah perusahaan menindak yang bersangkutan apabila terjadi penyimpangan dari anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya	85
Tabel 4.16	Tanggapan Respongen mengenai Apakah perusahaan telah membuat tolak ukur terhadap pengendalian penjualan dengan cara menetapkan standar penjualan.....	86

Tabel 4.17	Tanggapan Respongen mengenai Apakah terdapat tolok ukur pengendalian penjualan dengan menetapkan anggaran penjualan	87
Tabel 4.18	Tanggapan Respongen mengenai Apakah terdapat tolok ukur pengendalian dalam penjualan dengan menetapkan target penjualan yang ingin dicapai perusahaan.....	87
Tabel 4.19	Tanggapan Respongen mengenai Apakah analisis penyimpangan dilakukan secara terperinci sehingga dapat diketahui secara tepat sebab-sebabnya.....	88
Tabel 4.20	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah perusahaan melakukan analisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan antara anggaran dengan realisasi penjualan.....	88
Tabel 4.21	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah sebelum tindakan koreksi,pimpimnan perlu membicarakannya lagi dengan manajer penjualan.....	88
Tabel 4.22	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Apakah target penjualan tercapai sesuai yang dianggarkan.....	89
Tabel 4.23	Hasil Uji Korelasi	91
Tabel 4.24	Hasil Uji Regresi	92

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 4.1	Grafik Histogram Normal P-P Plot of Regression
	Standardized Residual..... 93
Grafik 4.2	Uji Heteroskedastisitas..... 94

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A	99
Lampiran B.....	100
Lampiran C.....	111

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	47