

**SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN
UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KOMPOR CAP
"MATAHARI TERBIT" MALANG**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan : Akuntansi**



Disusun Oleh :

NINIS SETYORINI

01.231.005

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2005**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Ninis Setyorini
Nomor Pokok : 01.231.005
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : EVALUASI PENGENDALIAN MANAJEMEN UNTUK
MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS
PADA PERUSAHAAN KOMPOR CAP MATAHARI
TERBIT MALANG

Malang,

DISETUJUI DAN DITERIMA:

Ketua Program Studi,



(Drs. Gaguk Apriyanto, MSi)

Dosen Pembimbing,



(Drs. Edy Subiantoro, MSi)

Fakultas Ekonomi

Drs. MAXION SUMTAKY, MSi

**SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN UNTUK
MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN KOMPOR CAP "MATAHARI TERBIT"
MALANG**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

**NINIS SETYORINI
01.231.005**

**Telah dipertahankan didepan dewan penguji
pada tanggal 17 Februari 2006**

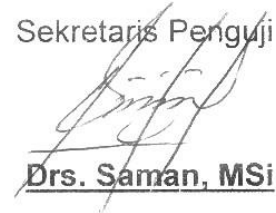
Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji



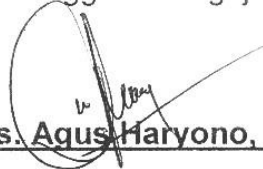
Drs. Edi Subiantoro, MSi

Sekretaris Penguji



Drs. Saman, MSi

Anggota Penguji



Drs. Agus Haryono, MSi

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

**Malang, Februari 2006
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Merdeka Malang**



Drs. Maxion Sumtaky, MSi

PERUSAHAAN KOMPOR
Cap "**MATAHARI TERBIT**"
(Jl. Kanjuruhan IV/11, Tlogomas-Malang)

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini selaku pimpinan Perusahaan Kompiler cap "Matahari Terbit", menerangkan bahwa mahasiswa Universitas Malang:

Nama : **Ninis Setyorini**
Nomor Pokok : **01231005**
Fakultas : **Ekonomi**
Jurusan : **Akuntansi**

Telah selesai melakukan penelitian untuk memperoleh data dan keterangan-keterangan yang berhubungan dengan topik Sistem Pengendalian Manajemen untuk Meningkatkan Efisiensi dan Efektifitas Penjualan pada Perusahaan Kompiler cap Matahari Terbit Malang yang dimulai tanggal 20 oktober 2005 sampai dengan selesai.

Demikian surat ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, Januari 2006

Perusahaan Kompiler Cap "**Matahari Terbit**"

KOMPOR


(**Bapak Asmanu**)
Pimpinan Perusahaan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Ninis Setyorini
Nomor Pokok : 01231.005
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Tempat dan Tanggal Lahir : Lamongan 20 Januari 1984
Alamat : Bajang Rt / Rw : I / VI. Talun - blitar
Nama Orang Tua (Ayah) : Sutaryono
(Ibu) : Murgiati
Riwayat Pendidikan :

1. Tahun 1995 lulus dari Sekolah Dasar
Negri III Bajang Blitar
2. Tahun 1998 lulus dari SMP PGRI 31
Wlingi Blitar
3. Tahun 2001 lulus dari SMU PGRI 31
Talun Blitar
4. Tahun 2001 terdaftar sebagai Mahasiswa
Fakultas Ekonomi Program Studi
Akuntansi Universitas Merdeka Malang.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu' alaikum wr. wb,

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Hidayah-nya, maka skripsi ini dengan judul **“SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS PENJUALAN PADA PERUSAHAAN KOMPOR CAP “MATAHARI TERBIT” MALANG”**.

Penulisan skripsi ini, merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan studi program strata satu pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Merdeka Malang.

Walaupun dalam penyusunan skripsi ini penulis telah berusaha dengan semaksimal mungkin, namun penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, hal ini disebabkan karena keterbatasan ilmu pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki, walaupun dengan demikian harapan penulis semoga skripsi yang sederhana ini dapat memberikan manfaat, baik bagi diri penulis maupun bagi pihak lain yang memerlukan.

Dalam menyusun skripsi ini penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan, maka pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati tidak lupa penulis menghaturkan rasa terima kasih yang tidak terhingga kepada :

1. Yang terhormat, Bapak Drs. H. Budi Siswanto, MSi. Selaku Rektor Universitas Merdeka Malang.

DAFTAR ISI

Halaman Persetujuan Draft Skripsi	i
Halaman Surat Keterangan Penelitian	ii
Halaman Daftar Riwayat Hidup	iii
Halaman kata Pengantar	iv
Daftar Isi	
Daftar Tabel.....	
Daftar Gambar.....	
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Permasalahan.....	1
C. Tujuan Penelitian	3
D. Kegunaan Penelitian.....	3
BAB II : LANDASAN TEORI	5
A. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen dan Pengendalian Manajemen	5
1. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	5
2. Pengertian Pengendalian.....	8
3. Pengertian Pengendalian Manajemen	9
B. Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen.....	10
C. Proses Pengendalian Manajemen	12
D. Lingkungan Pengendalian Manajemen.....	18

	E. Pentingnya Sistem Pengendalian Manajemen.....	22
	F. Penjualan	23
	G. Pengelolaan Penjualan	24
	H. Sistem Pengendalian Manajemen Untuk Penjualan	27
	I. Melalui Suatu Sistem Pengendalian Manajemen.....	29
	J. Hubungan Pengendalian Manajemen dan Pengendalian Intern.....	32
	K. Hubungan Sistem Pengendalian Manajemen dengan Efektifitas dan Efisiensi Penjualan	33
	L. Sistem Pelaporan Keuangan.....	35
BAB III	: METODE PENELITIAN.....	38
	A. Definisi Operasi Variabel.....	39
	B. Ruang Lingkup Penelitian	40
	C. Lokasi Penelitian.....	40
	D. SumberData.....	40
	E. Jenis Data.....	40
	F. Teknik Pengumpulan Data.....	41
	G. Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV	: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	43
	A. Hasil Penelitian	43
	1. Sejarah Perusahaan	43
	2. Lokasi Perusahaan	44

	3. Struktur Organisasi	46
	4. Bahan yang digunakan	52
	5. Prose Produksi dan Hasil Produksi	53
	6. Pemsaran Hasil Produksi.....	59
	7. Keuangan Perusahaan	60
	8. Tujuan Perusahaan	61
	B. Pembahasan Hasil Penelitian	65
	1. Permasalahan.....	65
	2. Sebab Masalah	65
	3. Bukti Masalah	65
	4. Akibat Masalah.....	66
	5. Pembahasan.....	67
BABV	: KESIMPULAN DAN SARAN	82
	A. Kesimpulan	82
	B. Saran	84
Daftar Pustaka	85

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Laporan Hasil Penjualan Heckert, Manajemen Control System.....	36
Tabel 2.	Target dan Realisasi Produksi Perusahaan Kompor Cap Matahari Terbit Malang	58
Tabel 3.	Target dan Realisasi Penjualan Perusahaan Kompor Matahari Terbit Malang	66
Tabel 4.	Realisasi Penjualan Perusahaan kompor Perusahaan kompor Matahari Terbit Malang	68
Tabel 5.	Analisis Trend Linear Dalam Unit (A)	69
Tabel 6.	Analisis Trend Linear Dalam Unit (B)	70
Tabel 7.	Laporan Hasil Penjualan Perusahaan Kompor Matahari Terbit Malang	77
Tabel 8.	Laporan Evaluasi Daerah Pemasaran Perusahaan Kompor Matahari Terbit Malang	78
Tabel 9.	Laporan Hasil Distribusi Penjualan Perusahaan Kompor Mahari Terbit Malang	79
Tabel 10.	laporan Hasil Penjualan Perusahaan Kompor Matahari Terbit Malang	83
Tabel 11.	Realisasi Penjualan Perusahaan Kompor Matahari Terbit Malang	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Tahap-tahap Sistem Pengendalian Manajemen.....	13
Gambar 2.	Perusahaan X Penjualan Pruduk A	13
	Heckert, Manajemen Control System	36
Gambar 3.	Struktur Organisasi Perusahaan Kompor Matahari Terbit Malang.....	47
Gambar 4.	Proses Produksi Perusahaan Kompor Cap Matahari Terbit	54

ABSTRAKSI

Dalam perusahaan yang telah maju dan berkembang baik dalam kegiatan usaha kegiatan operasi, maupun dalam jumlah pegawai menyebabkan kesulitan bagi pemimpin perusahaan untuk mengendalikan perusahaan secara keseluruhan untuk mencapai prestasi kerja yang efisien dan efektif. Oleh karena itu perlu adanya pendelegasian tugas dan wewenang dari pimpinan kepada orang lain. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengawasan dan waktu dimana pimpinan tidak mungkin berada di beberapa tempat pada saat yang bersamaan. Pendelegasian tugas dan wewenang yang dilakukan menyebabkan manajemen memerlukan informasi untuk mengetahui apakah setiap kebijaksanaan dan tindakan yang telah dilakukan sesuai dengan apa yang telah ditetapkan sebelumnya dan diperlukan adanya sistem pengendalian atas penjualan yang memadai agar dapat meningkatkan target penjualan. Selain itu juga pengendalian intern sangat penting didalam suatu perusahaan sesuai dengan fungsinya kegiatan menilai sejauh mana harta perusahaan dipertanggungjawabkan dan dilindungi dari berbagai bentuk kerugian.

Sumber Data, adalah data primer. Jenis Data, Data Kualitatif, 2. Data Kuantitatif. Teknik Pengumpulan Data, Wawancara (Interview), Dokumentasi, Observasi. Teknik Analisis Data, Evaluasi pengendalian manajemen, Mengevaluasi perencanaan penjualan, Mengevaluasi pelaporan penjualan, Mengajukan usulan perbaikan atas target penjualan dengan tepat, agar apa yang diharapkan perusahaan dapat tercapai. Dalam mengajukan usulan tersebut penulis menggunakan analisis trend linier untuk menyusun ramalan penjualan untuk masa yang akan datang.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa untuk mengevaluasi sistem pengendalian manajemen guna meningkatkan efisiensi dan efektifitas penjualan, diperlukan beberapa langkah yang harus dilakukan, dengan tujuan untuk memberikan penjelasan dalam menyusun anggaran penjualan secara tepat. Adapun langkah yang perlu diperhatikan, adalah sebagai berikut : 1. Sebelum melakukan evaluasi terhadap anggaran penjualan dan pelaporan penjualan, maka perusahaan harus memperhatikan harga dan kuantitas produk yang akan dijual, dengan cara membandingkan harga dan kuantitas produk dari perusahaan lainnya yang sejenis. 2. Melakukan evaluasi terhadap hasil penjualan yang diterima oleh perusahaan. Dari hasil penjualan yang diterima, maka dapat dibuat ramalan penjualan dimasa yang akan datang dengan menggunakan *analisis trend linier*. *Analisis Trend Linier* dalam menyusun ramalan penjualan dimasa yang akan datang digunakan untuk meminimalisasi perbedaan antara target penjualan yang ditetapkan dengan realisasi penjualannya.