

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN
ATAS PENJUALAN TERHADAP TINGKAT LABA
PADA PT. TATA JAGO UTAMA
CABANG BOGOR**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh :

RIZKA NUR AMALYA
NIM : 2422002033



JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2024



JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN
ATAS PENJUALAN TERHADAP TINGKAT LABA
PADA PT TATA JAGO UTAMA
CABANG BOGOR**

Oleh :

Nama : Rizka Nur Amalya
NIM : 2422002033
Program Studi : Akuntansi

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 07 Agustus 2024

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Akuntansi

Israfil Munawarah, S.E., M.Ak

Israfil Munawarah, S.E., M.Ak

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S



JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN
ATAS PENJUALAN TERHADAP TINGKAT LABA
PADA PT. TATA JAGO UTAMA
CABANG BOGOR**

Oleh :

Nama : Rizka Nur Amalya
NIM : 2422002033
Program Studi : Akuntansi

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada :

Hari : Rabu
Tanggal : 07 Agustus 2024
Waktu : 10.40 – 12.00 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Anessa Musfitria, S.E., M.Si., M.S.Ak ()

Anggota : Rizkison, S.E.I., M.Si ()

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi

Israfil Munawarah, S.E., M.Ak

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RIZKA NUR AMALYA
NIM : 2422002033
Jurusan : Akuntansi
Alamat : Jalan Muara rt 02/09 No 10.b Kel. Pasir Jaya, Kec.
Bogor Barat

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Analisis Sistem Pengendalian Manajemen atas Penjualan Terhadap Tingkat Laba pada PT. Tata Jago Utama cabang Bogor ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengaliihinfokan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau merdia lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 07 Agustus 2024

RIZKA NUR AMALYA

ABSTRAK

RIZKA NUR AMALYA. NIM 2422002033. Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Tata Jago Utama cabang Bogor.

Kondisi ekonomi saat ini mengalami peningkatan setiap tahunnya, ditunjang populasi penduduk yang besar dan pendapatan yang makin meningkat menjadikan industri kuliner memiliki prospek yang menjanjikan. Adapun masalah yang dihadapi adalah salah satu cabang tidak mendapatkan target penjualan sesuai dengan yang ditentukan membuat sistem pengendalian manajemen pada PT. Tata Jago Utama dipertanyakan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian manajemen atas penjualan untuk meningkatkan laba pada PT. Tata Jago Utama. Analisis data yang digunakan yaitu analisis kualitatif yaitu menggunakan teori-teori yang ada didalam pembahasan sistem pengendalian manajemen dengan teknik pengumpulan data berupa pengamatan, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini adalah pelaksanaan sistem pengendalian manajemen pada PT. Tata Jago Utama sudah sesuai dengan teori yang dijabarkan. Hasil penelitian ini diperkuat dengan data penjualan dari ke tiga cabang yang ada di Bogor dua diantaranya sudah memenuhi target penjualan yang di tentukan dan untuk menutupi penurunan laba pada salah satu cabang manajemen PT. Tata Jago Utama melakukan membatasi aktivitas dan penggunaan pada cabang. Adapun rekomendasi penulis untuk cabang yang penjualannya tidak sesuai yang ditetapkan adalah dengan cara lebih lagi dalam melakukan promosi.

Kata kunci : Sistem Pengendalian, Penjualan dan Laba

ABSTRACT

RIZKA NUR AMALYA. NIM 2422002033. *Analysis of the Management Control System for Sales on Profit Levels at PT. Tata Jago Utama of the Bogor branch.*

Current economic conditions are improving every year, supported by a large population and increasing income, making the culinary industry have promising prospects. The problem faced was that one of the branches did not achieve the sales target that was determined by creating a management control system at PT. Tata Jago Utama is questioned.

The purpose of this research is to determine the implementation of the management control system for sales to increase profits at PT. Main Master Tata. The data analysis used is qualitative analysis, namely using existing theories in the discussion of management control systems with data collection techniques in the form of observation, interviews and documentation.

The result of this research is the implementation of the management control system at PT. Tata Jago Utama is in accordance with the theory outlined. The results of this research are strengthened by sales data from the three branches in Bogor, two of which have met the specified sales targets and to cover the decline in profits at one branch management of PT. Tata Jago Utama limits activities and usage at branches. The author's recommendation for branches whose sales do not match what has been determined is to carry out more promotions.

Keyword : Control System, Sales and Profit

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang kiranya patut penulis panjatkan, karena berkat rahmat dan hidayah-nya penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaat di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul Analisis Sistem Pengendalian Manajemen atas Penjualan Terhadap Tingkat Laba cabang Bogor ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut tersebut karena penulis melihat bagaimana sebuah peran manajemen yang membuat penjualan dapat meningkatkan laba perusahaan. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui sistem pengendalian manajemen yang membuat peningkatan penjualan untuk meningkatkan laba.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Mildy Rifa'i, S.E selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Bapak Israfil Munawarah, SE, M.Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Jurusan ini.
4. Bapak Afrizal Aziz, SE, MM, Ak, CA, CTA, Asean CPA selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah bersedia membimbing dan mengarahkan penulis.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Jurusan Akuntansi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang Sarjana Ekonomi seperti sekarang.

6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Rekan-rekan mahasiswa Angkatan tahun 2020 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun penuh dengan suka cita.
8. Bapak Fajar Setiadi selaku Area Manajer Bogor yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Karyawan dan Karyawati Kabobs Premium Kebab Botani Square yang memberikan bimbingan dan arahan selama penulisan skripsi ini
10. Tidak lupa penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak terkait lainnya yang telah banyak membantu baik itu untuk pelaksanaan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari pada pembaca semuanya. Harapanya, dimasa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita selalu diberikan kesuksesan. Amiin.

Depok, 07 Agustus 2024
Penulis,

RIZKA NUR AMALYA
NIM : 2422002033

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I	
PENDAHULUAN	Error! Bookmark not defined.
1.1. Latar Belakang Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.2. Identifikasi Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
1.3. Pembatasan Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
1.4. Perumusan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.5. Tujuan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
1.6. Manfaat Penelitian	Error! Bookmark not defined.
1.7. Sistematika Penulisan	Error! Bookmark not defined.
 BAB II	
TINJAUAN PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
2.1. Landasan Teori	Error! Bookmark not defined.
2.1.1. Sistem.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.2. Pengendalian	Error! Bookmark not defined.
2.1.3. Manajemen.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.4. Penjualan.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.5. Laba.....	Error! Bookmark not defined.
2.2. Penelitian Terdahulu.....	Error! Bookmark not defined.
2.3. Kerangka Pemikiran.....	Error! Bookmark not defined.
 BAB III	
METODOLOGI PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	Error! Bookmark not defined.
3.2. Jenis Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.3. Populasi dan Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.3.1. Populasi	Error! Bookmark not defined.
3.3.2. Sampel.....	Error! Bookmark not defined.
3.4. Teknik Pengumpulan Data	Error! Bookmark not defined.
3.5. Definisi Operasional Variabel	Error! Bookmark not defined.
3.5.1. Definisi Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan	Error! Bookmark not defined.
3.5.2. Definisi Laba.....	Error! Bookmark not defined.

	3.6. Teknik Analisis Data	Error! Bookmark not defined.
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	Error! Bookmark not defined.
	4.1. Hasil Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
	4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan....	Error! Bookmark not defined.
	4.1.2. Analisis Sistem Pengendalian Manajemen..	Error! Bookmark not defined.
	4.2. Pembahasan	Error! Bookmark not defined.
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	Error! Bookmark not defined.
	5.1. Simpulan.....	Error! Bookmark not defined.
	5.2. Saran	Error! Bookmark not defined.
	DAFTAR PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
	LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1. Data Penjualan Tahun 2023	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3. 1. Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 1. Rumus Pemberian Insentif Tahun 2023	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 2. Data Penjualan Tahun 2023 Dalam Persentase Didapat.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 3. Data Laba Tahun 2023 Dalam Persentase Didapat	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. Kerangka Pemikiran Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 1. Struktur Organisasi PT. Tata Jago Utama	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 2. Program Jangka Pendek.....	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 3. Perpanjangan Program Jangka Pendek.....	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 4. Kartu Bimbingan.....	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 5. Cek Plagiarisme	Error! Bookmark not defined.
Lampiran 6. Daftar Riwayat Hidup	Error! Bookmark not defined.