

## ABSTRAK

### **PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN STUDI KASUS PADA PT. BINA SAN PRIMA**

Setiap perusahaan, dalam hal ini perusahaan distributor, tentunya ingin memasarkan produk yang berkualitas tinggi dengan harga yang bersaing pula. Untuk mencapai tujuan itu, perusahaan harus memperhatikan proses yang berkesinambungan dan terstruktur atas setiap bagian yang berhubungan dengan produk yang dipasarkan dan disertai dengan pengendalian yang baik. Salah satu proses yang dimaksud adalah proses penjualan, di mana kelancaran proses penjualan secara tidak langsung akan mendorong tercapainya tujuan perusahaan.

Pengendalian atas proses penjualan dimaksudkan agar mencegah kegagalan dalam proses penjualan yang dapat menimbulkan piutang yang tidak tertagih. Pengendalian yang baik dalam perusahaan diharapkan dapat menghasilkan suatu penjualan yang baik dengan tingkat biaya yang minimum. Pengendalian dapat diidentifikasi dari kegiatan operasi perusahaan yang telah dijalankan dengan baik sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif analitis. Metode ini digunakan dengan cara menyimpulkan, menyajikan, dan menganalisa data yang diperoleh baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti dan menarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di PT.Bina San Prima menurut peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan didapatkan hasil bahwa pengendalian penjualan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan. Selain dengan pembuktian hipotesis yang ada pengaruh ini juga dapat dilihat dari hasil penjualan tahun 2008 dibandingkan penjualan tahun 2008 yang meningkat sekitar 22%.

Kata kunci : pengendalian, pengendalian penjualan, penjualan, efektivitas, efektivitas penjualan.

## **DAFTAR ISI**

Halaman

ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GRAFIK.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Pengendalian .....	6
2.1.1 Pengertian Pengendalian.....	6
2.1.2 Proses Pengendalian .....	7
2.1.3 Tujuan Pengendalian.....	8
2.2 Pengendalian Penjualan .....	8
2.2.1 Pengertian Pengendalian Penjualan .....	8
2.2.2 Tujuan Pengendalian Penjualan.....	10
2.3 Penjualan.....	11

2.3.1 Pengertian Penjualan.....	11
2.3.1.1 Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan.....	12
2.3.1.2 Sistem dan Prosedur Penjualan.....	13
2.3.1.3 Klasifikasi Penjualan .....	16
2.3.2 Pengertian Penjualan Kredit .....	16
2.3.3 Pengertian Piutang .....	18
2.4 Pengertian Efektivitas .....	20
2.5 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	22
2.6 Hipotesis Penelitian .....	25
<b>BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1 Objek Penelitian .....	26
3.2 Metodologi Penelitian.....	26
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data .....	26
3.2.2 Operasionalisasi Variabel.....	28
3.2.3 Responden .....	30
3.3 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis.....	30
3.3.1 Uji Instrumentasi Penelitian .....	30
3.3.2 Analisis Deskriptif.....	33
3.3.3 Analisis Kuantitatif.....	33
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
4.1 Sejarah dan Gambaran Umum Perusahaan .....	37
4.1.1 Strukrur Organisasi & Uraian Tugas.....	38
4.1.1.1 Struktur Organisasi PT.Bina San Prima.....	38

4.1.1.2 Uraian Tugas PT. Bina San Prima .....	40
<b>4.2 Kegiatan Utama PT. Bina San Prima .....</b>	<b>41</b>
4.2.1 Produk yang Diperdagangkan .....	41
4.2.2 Prosedur dan Kebijakan Perusahaan .....	42
4.2.3 Kebijakan Perusahaan .....	46
4.2.4 Kebijakan Umum.....	51
4.2.5 Perbandingan Penjualan .....	51
<b>4.3 Pelaksanaan Pengendalian Penjualan .....</b>	<b>54</b>
4.3.1 Menetapkan Tolok Ukur atas Pelaksanaan.....	54
4.3.2 Pengukuran Pelaksanaan yang Sebenarnya.....	54
4.3.3 Membandingkan Realisasi dengan Tolok Ukurnya .....	55
4.3.4 Mencari Terjadinya Penyimpangan.....	56
4.3.5 Tindakan Koreksi .....	56
<b>4.4 Pencapaian Tujuan Pengendalian .....</b>	<b>57</b>
4.4.1 Target Penjualan dengan Kulaitas yang Dikehendaki....	57
4.4.2Penerapan Kebijakan, Metode, dan Prosedur Mendukung Target Penjualan .....	58
4.4.3 Efisiensi Biaya Penjualan dalam Pencapaian Volume Penjualan yang Dikehendaki.....	59
<b>4.5 Pembahasan Statistik .....</b>	<b>60</b>
4.5.1 Kategori Pengendalian Penjualan.....	60
4.5.2 Kategori Efektivitas Penjualan .....	61
4.5.3 Hasil Analisa Regresi Sederhana.....	62

4.5.4 Pembuktian Hipotesis (Uji-t).....	63
4.5.5 Koefisien Determinasi .....	63
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	64
5.1 Kesimpulan .....	64
5.2 Saran .....	67
DAFTAR PUSTAKA .....	68
LAMPIRAN.....	69

## **DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 3.1: Operasional Variabel, Indikator, Sub Indikator, Skala Pengukuran, dan Instrumen.....	29
Tabel 3.2: Skor Jawaban .....	35
Tabel 4.1: Hasil Kategorisasi Pengendalian Penjualan.....	60
Tabel 4.2: Hasil Kategorisasi Efektivitas Penjualan.....	61
Tabel 4.3: Hasil Regresi Sederhana .....	62

## **DAFTAR GRAFIK**

Halaman

Grafik 4.1: Target Penjualan Nasional 2007.....	52
Grafik 4.2: Realisasi Penjualan Nasional 2007.....	52
Grafik 4.3: Target Penjualan Nasional 2008.....	53
Grafik 4.4: Realisasi Penjualan Nasional 2008.....	53

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Halaman

Lampiran 2 : Kuesioner.....	73
Lampiran 3 : Fotokopi Target Sales Nasional 2007 PT. BSP.....	80
Lampiran 4 : Fotokopi Realisasi Sales Nasional 2007 PT. BSP.....	81
Lampiran 5 : Fotokopi Target Sales Nasional 2008 PT. BSP.....	82
Lampiran 6 : Fotokopi Realisasi Sales Nasional 2008 PT. BSP.....	83
Lampiran 7 : Fotokopi Daily Sales and Control Report (DSCR) .....	84
Lampiran 8 : Fotokopi Laporan Harian Sales .....	87
Lampiran 9 : Fotokopi Kartu Langganan.....	88
Lampiran 10 : Fotokopi Customer Register Form .....	89
Lampiran 11 : Fotokopi Surat Pesanan .....	90
Lampiran 12 : Fotokopi Faktur Penjualan .....	91
Lampiran 13 : Fotokopi Faktur Retur .....	92
Lampiran 14 : Fotokopi Bukti Retur Barang .....	93
Lampiran 15 : Hasil Perhitungan Statistik .....	94
Lampiran 1 : Riwayat Hidup Penulis .....	XX