

ABSTRAK

PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT. X)

Penjualan memegang peranan penting dalam sebuah perusahaan karena menyangkut berlangsungnya proses operasi perusahaan. Dalam pelaksanaan penjualan, tidak dapat dipungkiri bahwa kita akan menghadapi kendala-kendala dalam pelaksanaannya, baik kendala besar maupun kendala yang kecil. Semakin kompleksnya proses penjualan dalam suatu perusahaan, maka diperlukan perhatian yang khusus untuk penjualan tersebut. Dalam hal ini, diperlukan suatu cara, yaitu dengan dilakukannya pengendalian atas penjualan sehingga aktivitas penjualan dapat dilaksanakan secara efektif.

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan distribusi yang berlokasi di Bandung, sebagai obyek penelitian dengan tujuan untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan, dan peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitis yaitu dengan cara mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya serta memberikan gambaran dan analisis mengenai masalah-masalah yang ada sehingga dapat memberikan jawaban yang jelas atas objek yang diteliti. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan kuesioner. Hipotesis penelitian adalah pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan pengendalian penjualan berjalan dengan baik dan pengendalian penjualan cukup berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Tetapi masih ada kelemahan-kelemahan pada perusahaan distribusi yang penulis teliti sehingga penulis menyarankan beberapa saran untuk memperbaiki kelemahan tersebut. Dari frekuensi 74,75% jumlah pertanyaan yang diajukan, diperoleh jawaban positif dari responden yang berarti bahwa pengendalian penjualan cukup berperan dalam efektivitas penjualan. Berdasarkan temuan ini tersebut, penulis menyimpulkan bahwa hipotesis dapat diterima.

Kata kunci: pengendalian, pengendalian penjualan, efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Kerangka Pemikiran.....	5
1.6 Metodologi Penelitian.....	7
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Peranan.....	10
2.2 Pengendalian.....	11
2.2.1 Pengertian Pengendalian.....	11
2.2.2 Elemen-elemen Sistem Pengendalian	11
2.2.3 Proses Pengendalian.....	13

2.3	Pengendalian Intern.....	13
2.3.1	Pengertian Pengendalian Intern.....	13
2.3.2	Tujuan Pengendalian Intern.....	15
2.3.3	Keterbatasan Pengendalian Intern.....	16
2.3.4	Komponen Pengendalian Intern.....	18
2.4	Penjualan.....	30
2.4.1	Pengertian Penjualan.....	30
2.4.2	Tujuan Penjualan.....	31
2.4.3	Jenis-jenis Penjualan.....	32
2.4.4	Klasifikasi Penjualan.....	33
2.4.5	Tahap-tahap Penjualan.....	34
2.4.6	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan...	36
2.5	Pengendalian Penjualan.....	39
2.5.1	Pengertian Pengendalian Penjualan.....	39
2.5.2	Prinsip Pengendalian Penjualan.....	40
2.5.3	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	42
2.5.4	Analisis Penjualan.....	43
	2.5.4.1 Jenis-jenis Analisis Penjualan.....	43
	2.5.4.2 Manfaat Analisis Penjualan.....	44
2.5.5	Standar Penjualan.....	45
	2.5.5.1 Penggunaan Standar Penjualan.....	46
	2.5.5.2 Kuota Penjualan sebagai Standar.....	47
2.5.6	Laporan Penjualan.....	48

2.6	Pengertian Efektivitas.....	48
2.7	Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan...	49
BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN		
3.1	Objek Penelitian.....	51
3.2	Metodologi Penelitian.....	51
3.2.1	Variabel, Indikator Variabel, dan Skala Pengukuran.....	53
3.2.2	Responden dan Sampel.....	55
3.2.3	Analisis Pengujian Hipotesis.....	56
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	59
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	59
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	60
4.2	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	61
4.2.1	Struktur Organisasi.....	61
4.2.2	Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	62
4.2.3	Aktivitas Perusahaan.....	80
4.2.4	Prosedur Penjualan.....	81
4.3	Proses Pengendalian dalam Perusahaan yang Memadai.....	82
4.3.1	Menetapkan Suatu Tolok Ukur Penjualan yang Memadai.....	82
4.3.2	Pengukuran Pelaksanaan yang Sebenarnya.....	83
4.3.3	Membandingkan Realisasi dengan Tolok Ukurnya.....	83
4.3.4	Mencari Penyebab Terjadinya Penyimpangan.....	86

4.3.5	Tindakan Koreksi.....	87
4.4	Pencapaian Tujuan Pengendalian Perusahaan.....	88
4.4.1	Efisiensi dan Efektivitas Operasi.....	88
4.4.2	Keandalan pelaporan keuangan.....	88
4.4.3	Ketaatan terhadap Peraturan Perundang-Undangan yang Berlaku.....	89
4.5	Pengujian Hipotesis.....	90
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		91
5.1	Kesimpulan.....	91
5.2	Saran-saran.....	94
DAFTAR PUSTAKA.....		96
LAMPIRAN.....		98
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....		115

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1: Indikator, Sub Indikator, Skala Pengukuran, dan Instrumen.....	55
Tabel 4.1: Target dan Realisasi Tahun 2006.....	84
Tabel 4.2: Target dan Realisasi Tahun 2007.....	85
Tabel 4.3: Target dan Realisasi Tahun 2008.....	86

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1: Elemen-elemen Proses Pengendalian.....	12
Gambar 2.2: Proses Pertukaran.....	31

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1: Kuesioner.....	98
Lampiran 2: Hasil Jawaban Kuesioner.....	103
Lampiran 3: Struktur Organisasi.....	105
Lampiran 4: Rencana dan Realisasi Penjualan Tahun 2006.....	106
Lampiran 5: Rencana dan Realisasi Penjualan Tahun 2007.....	107
Lampiran 6: Rencana dan Realisasi Penjualan Tahun 2008.....	108
Lampiran 7: Purchase Order.....	109
Lampiran 8: Surat Pemesanan Barang.....	110
Lampiran 9: Delivery Order.....	111
Lampiran 10: Nota Penjualan.....	112
Lampiran 11: Daftar Kiriman Barang.....	113
Lampiran 12: Surat Penelitian Untuk Penyusunan Skripsi.....	114