

ABSTRAK

PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (Studi Kasus Pada PT. DUTA KREASI BERSAMA REALTINDO)

Persaingan dalam dunia usaha semakin ketat dalam era globalisasi sekarang ini, terlihat dari banyaknya saingan yang muncul di dalam maupun luar negeri. Semakin luas suatu masalah yang terjadi, maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuannya yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Berdasarkan pertimbangan diatas, dalam skripsi ini penulis menekankan pada Peranan Penjualan Guna Menunjang Efektifitas Penjualan di PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo yang berlokasi di Jalan Rawasari Selatan No. 49, Jakarta Pusat. Adapun tujuan dari melakukan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui proses pengendalian penjualan pada PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo, (2) untuk mengetahui efektivitas kegiatan penjualan PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo, dan (3) untuk mengetahui peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas kegiatan penjualan PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif analitis yaitu suatu metode yang berusaha untuk menggambarkan permasalahan, mengumpulkan data, dan mengklasifikasikan data serta menguraikannya, menganalisa dan akhirnya membuat suatu kesimpulan. Datanya diperoleh melalui penelitian lapangan, baik dengan menggunakan wawancara dengan pihak yang terkait, observasi pengamatan langsung, serta menggunakan kuesioner dan melalui penelitian kepustakaan untuk mendapatkan landasan teori dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, maupun hasil jawaban dari kuesioner dapat diperoleh hasil secara keseluruhan sebesar 74%, maka penulis berkesimpulan bahwa pengendalian penjualan pada PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo cukup berperan guna menunjang efektivitas penjualan. Oleh karena itu, hipotesis pengendalian penjualan berperan guna menunjang efektivitas penjualan dapat diterima.

Kata kunci: pengendalian penjualan, efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GRAFIK	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
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 Rerangka Penelitian	6
1.6 Metodologi Penelitian	9
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Konsep Peranan.....	11
2.2 Pengendalian.....	11
2.2.1 Proses Pengendalian.....	13
2.2.1.1 Proses Pengendalian Manajemen.....	13
2.2.1.2 Elemen–elemen Sistem Pengendalian Manajemen.....	18
2.2.1.3 Batas-batas Pengendalian Manajemen.....	19
2.2.2 Pengendalian Intern.....	20
2.2.2.1 Pengertian Pengendalian Intern.....	20
2.2.2.2 Definisi Penjualan.....	21
2.2.2.3 Pengendalian Intern Atas Penjualan.....	22
2.2.2.3.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	24
2.2.2.3.2 Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit.....	25
2.2.2.3.3 Dokumen yang Digunakan Dalam Siklus Penjualan.....	26
2.2.2.3.4 Laporan Penjualan.....	27
2.2.2.3.5 Frekuensi Laporan Penjualan.....	28
2.2.2.4 Analisis Penjualan.....	28
2.2.2.4.1 Pengertian Analisis Penjualan.....	28
2.2.2.4.2 Keterbatasan Analisis Penjualan.....	30

2.3 Efektivitas Kegiatan Penjualan.....	31
2.3.1 Pengertian Efektivitas	31
2.3.2 Efektivitas Penjualan.....	32
2.3.3 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	33
BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1 Objek Penelitian	34
3.2 Metodologi Penelitian.....	34
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.2.2 Penentuan Responden.....	37
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen	38
3.2.4 Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	39
3.2.5 Analisis Pengujian Hipotesis	41
3.2.6 Penarikan Kesimpulan dan Saran.....	43
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	44
4.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	47
4.2.1 Struktur Organisasi	47
4.2.2 Uraian Tugas.....	50
4.3 Proses Pengendalian dalam Perusahaan.....	57
4.3.1 Menetapkan Norma dan Standar Pengukuran.....	57

4.3.2 Pelaksanaan Pengendalian Penjualan di	
PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo.....	64
4.3.3 Membandingkan Standar dengan Aktual.....	66
4.3.4 Mencari Penyebab Terjadinya Penyimpangan.....	72
4.3.5 Mengambil Tindakan Koreksi	
4.4 Efektivitas Penjualan pada PT. Duta Kreasi Bersama	
Realtindo.....	75
4.5 Pengujian Hipotesis.....	80
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	 84
5.1 Kesimpulan.....	84
5.2 Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA.....	87
LAMPIRAN.....	89

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3-1 : Indikator Variabel dan Skala Pengukuran.....	40
Tabel 3-2 : Interpretasi Hasil Perhitungan Persentase Kuesioner.....	42
Tabel 4-1 : Anggaran Penjualan Keramik PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2006.....	67
Tabel 4-2 : Anggaran Penjualan Keramik PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2007.....	68
Tabel 4-3 : Realisasi Penjualan Keramik PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2006.....	69
Tabel 4-4 : Realisasi Penjualan Keramik PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2007.....	70
Tabel 4-5 : Anggaran dan Realisasi Penjualan Keramik PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2006.....	73
Tabel 4-6 : Anggaran dan Realisasi Penjualan Keramik PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2007.....	74
Tabel 4-7 : Perbandingan Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan PT.Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2006.....	76
Tabel 4-8 : Perbandingan Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan PT.Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2007.....	77

Tabel 4-9 : Tingkat Efektivitas Penjualan Keramik

PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2006.....78

Tabel 4-10 : Tingkat Efektivitas Penjualan Keramik

PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo Tahun 2007.....79

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 4-1 : Anggaran dan Realisasi Penjualan Keramik Tahun 2006.....	71
Grafik 4-2 : Anggaran dan Realisasi Penjualan Keramik Tahun 2007.....	71

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 4-1 : Struktur Organisasi PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo....49

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1: Daftar Pertanyaan Kuesioner.....	89
Lampiran 2 : Hasil Jawaban Kuesioner.....	98
Lampiran 3 : <i>Flowchart Order In Sampai Finalize</i>	
Jika Barang Ambil di Gudang.....	100
Lampiran 4 : <i>Flowchart Order In Sampai Finalize</i>	
Jika Barang Ambil di Pabrik.....	101
Lampiran 5 : DO (<i>Delivery Order</i>).....	102
Lampiran 6 : SO (<i>Sales Order</i>).....	103
Lampiran 7 : Faktur Penjualan.....	104
Lampiran 8 : Surat Keterangan Penelitian.....	105