

ABSTRAK

PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT. ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING Co. Tbk)

Perkembangan dunia usaha pada saat ini mulai bergerak dengan pesat, sejalan dengan pertumbuhan ekonomi dan ruang lingkup operasi pada perusahaan yang semakin luas, menuntut suatu persaingan yang cukup ketat didalam dunia usaha. Salah satu aktivitas yang langsung mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan adalah aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan tulang punggung dalam perusahaan karena hasil dari penjualan menentukan besarnya laba atau rugi perusahaan

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilakukan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk dan untuk mengetahui peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk.

Yang menjadi objek penelitian penulis adalah peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan yang dilakukan pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Co. Tbk. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Co. Tbk merupakan salah satu perusahaan yang berkembang di bidang industri makanan dan minuman, khususnya di bidang industri minuman aseptik yang dikemas dalam kemasan karton. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pengendalian penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan yang dilakukan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Co. Tbk. Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis. Penggunaan metode tersebut dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran tertentu mengenai suatu keadaan berdasarkan informasi yang ada, dikumpulkan, diklasifikasi dan menginterpretasikan sehingga didapat informasi untuk menyelesaikan masalah yang diteliti.

Dari hasil penelitian hipotesis yang diajukan dapat diterima. Hal ini ditunjang dengan peranan pengendalian penjualan yang cukup memadai dan dapat menunjang efektivitas penjualan.

Kata kunci: pengendalian penjualan, efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix

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

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN

HIPOTESISI

2.1 Peranan.....	6
2.2 Pengendalian.....	7
2.2.1 Pengertian Pengendalian.....	7
2.2.2 Elemen Sistem Pengendalian.....	8

2.2.3	Proses Pengendalian.....	9
2.3.4	Rerangka Dasar Pengendalian.....	13
2.3	Pengendalian Penjualan.....	14
2.3.1	Pengertian Pengendalian Penjualan.....	14
2.3.2	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	14
2.3.3	Proses Pengendalian Penjualan.....	15
2.3.4	Tolok Ukur Pengendalian Penjualan.....	16
2.3.5	Anggaran Penjualan.....	17
2.3.6	Standar Penjualan.....	17
2.3.7	Analisis Penjualan.....	19
2.4	Penjualan.....	22
2.4.1	Pengertian Penjualan.....	22
2.4.2	Jenis Penjualan.....	23
2.4.3	Metode Penjualan.....	26
2.4.4	Tujuan Penjualan.....	27
2.4.5	Fungsi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan.....	28
2.4.6	Laporan Penjualan.....	30
2.4.7	Dokumen dan Catatan yang Termasuk dalam Penjualan.....	31
2.4.8	Faktor yang Mempengaruhi Aktivitas Penjualan.....	33
2.5	Efektivitas.....	35
2.5.1	Pengertian Efektivitas.....	35
2.5.2	Efektivitas Penjualan.....	37

2.6	Rerangka Pemikiran.....	38
2.7	Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan.....	41

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	44
3.2	Gambaran Umum Perusahaan.....	44
3.2.1	Sejarah Perusahaan.....	44
3.3	Aktivitas Perusahaan.....	45
3.4	Visi dan Misi Perusahaan.....	46
3.4.1	Visi PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Co. Tbk.....	46
3.4.2	Misi PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Co. Tbk.....	47
3.5	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	47
3.5.1	Struktur Organisasi.....	47
3.5.2	Uraian Tugas.....	48
3.6	Metode Penelitian.....	55
3.6.1	Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.6.2	Penetapan Variabel Penelitian.....	57
3.6.3	Variabel dan Skala Pengukuran.....	58
3.6.4	Responden dan Sampel.....	60
3.6.5	Teknik Pengembangan Instrumen.....	61
3.6.6	Analisis Pengujian Hipotesis.....	62

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Pelaksanaan Pengendalian Penjualan yang Dilakukan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Co. Tbk.....	64
4.1.1 Penyusunan Program.....	64
4.1.2 Penyusunan Anggaran.....	64
4.1.3 Pelaksanaan dan Pengukuran.....	65
4.1.4 Pelaporan dan Analisis.....	65
4.2 Karakteristik Pengendalian.....	70
4.3 Pentingnya Pengendalian Penjualan.....	71
4.1 Pengujian Hipotesis.....	72
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	74
5.1 Simpulan.....	74
5.2 Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN.....	80
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (CURRICULUM VITAE).....	92

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Hubungan Pengendalian Penjualan dan Efektivitas Penjualan.....	43
Gambar 3.1: Struktur Organisasi PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Co Tbk.....	48

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1:	Variabel Independen, Indikator, Sub Indikator, Skala Pengukuran, dan Instrumen.....	59
Tabel 4.1:	Anggaran Penjualan UHT Milk Tahun 2006.....	66
Tabel 4.2:	Anggaran Penjualan UHT Milk Tahun 2007.....	66
Tabel 4.3:	Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2006.....	67
Tabel 4.4:	Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2007.....	67
Tabel 4.5:	Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2006 dan 2007.....	68
Tabel 4.6:	Anggaran Penjualan UHT Milk dan Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2006.....	68
Tabel 4.7:	Anggaran Penjualan UHT Milk dan Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2007.....	69
Tabel 4.8:	Selisih Anggaran Penjualan terhadap Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2006 dan 2007.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Frekuensi Jawaban Responden Variabel Independen

Lampiran 2: Frekuensi Jawaban Responden Variabel Dependen

Lampiran 3: Rekapitulasi Frekuensi Jawaban Responden