

ABSTRAK

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

Penjualan merupakan salah satu penopang hidup bagi perusahaan, maka perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan hasil penjualannya jika ingin dapat tetap bertahan dalam kondisi yang penuh persaingan. Oleh sebab itu, penjualan dalam suatu perusahaan perlu mendapat perhatian khusus dimulai dengan dilakukannya pengendalian atas penjualan yang memadai.

Penulis memilih untuk mengadakan penelitian pada PT. X yang bergerak dalam penjualan pupuk dan pestisida dengan pertimbangan bahwa salah satu aktivitas penting dalam perusahaan adalah aktivitas penjualan maka pengelolaannya harus dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien, sehingga hasil dari penjualan dapat dipertanggung jawabkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Penelitian dilakukan pada PT. X di Bandung yang berlokasi di Jalan Soekarno Hatta No. 339, Bandung. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui efektivitas penjualan pada PT. X dan (2) untuk mengetahui peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. X.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif analitis yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis data untuk memberikan gambaran keadaan perusahaan yang sebenarnya dan memperjelas masalah-masalah yang diteliti. Data yang diperlukan diperoleh melalui penelitian kepustakaan untuk memperoleh landasan teoritis yang digunakan sebagai bahan acuan dalam menganalisis data dan penelitian lapangan yang dilakukan dengan cara pengajuan kuesioner, wawancara, dan observasi.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, maupun hasil perhitungan persentase jawaban kuesioner sebesar 78,93%, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengendalian penjualan pada PT. X berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Dengan demikian, hipotesis yang dikemukakan, yaitu pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan dapat diterima.

Kata kunci: pengendalian penjualan, efektivitas penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GRAFIK.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
1.5 Rerangka Pemikiran.....	4
1.6 Metodologi Penelitian.....	6
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	7
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Definisi Peranan.....	8
2.2 Pengendalian.....	8
2.2.1 Definisi Pengendalian.....	8
2.2.2 Rerangka Dasar Pengendalian.....	11

2.2.3 Proses Pengendalian.....	12
2.2.4 Tujuan Pengendalian.....	13
2.3 Definisi Efektivitas.....	14
2.4 Konsep Penjualan.....	15
2.4.1 Definisi Penjualan.....	15
2.4.2 Jenis-jenis Penjualan.....	17
2.4.3 Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	18
2.4.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	19
2.4.5 Standar Penjualan.....	20
2.4.6 Analisis Penjualan.....	22
2.4.7 Pengendalian Penjualan.....	23
2.5 Anggaran Penjualan.....	24
2.5.1 Definisi Anggaran.....	24
2.5.2 Karakteristik Anggaran.....	25
2.5.3 Fungsi Anggaran.....	25
2.5.4 Tujuan Anggaran.....	25
2.5.5 Faktor-faktor dalam Menyusun Anggaran.....	26
2.5.6 Mekanisme Penyusunan Anggaran.....	26
2.5.7 Definisi Anggaran Penjualan.....	27
2.5.8 Fungsi Anggaran Penjualan.....	28
2.5.9 Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	29

2.5.10 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	29
2.6 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan.....	31
BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Objek Penelitian.....	34
3.2 Metode Penelitian.....	34
3.2.1 Penentuan Responden.....	35
3.2.2 Metode Pengumpulan Data.....	35
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen.....	37
3.2.4 Operasionalisasi Variabel.....	38
3.2.5 Analisis Pengujian Hipotesis.....	40
3.2.6 Penarikan Kesimpulan dan Saran.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	42
4.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	43
4.2.1 Struktur Organisasi PT. X.....	43
4.2.1 Uraian Tugas pada PT. X.....	46
4.3 Proses Pengendalian dalam Perusahaan.....	52
4.3.1 Menetapkan Norma dan Standar Pengukuran.....	52
4.3.2 Membandingkan Standar dengan Aktual.....	57
4.3.3 Mencari Penyebab Terjadinya Penyimpangan.....	60
4.3.4 Mengambil Tindakan Koreksi.....	61

4.4 Efektivitas Penjualan pada PT. X.....	61
4.5 Pengujian Hipotesis.....	65
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	69
5.2 Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN.....	74

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3-1: Indikator Variabel dan Skala Pengukuran.....	38
Tabel 3-2: Interpretasi Hasil Perhitungan Persentase Kuesioner.....	40
Tabel 4-1: Anggaran (Target) Penjualan Pupuk dan Pestisida PT. X Tahun 2006.....	57
Tabel 4-2: Realisasi Penjualan Pupuk dan Pestisida PT. X Tahun 2006.....	58
Tabel 4-3: Anggaran (Target) Penjualan dan Realisasi Penjualan PT. X Tahun 2006.....	60
Tabel 4-4: Perbandingan Anggaran (Target) Penjualan dan Realisasi Penjualan PT. X Tahun 2006.....	62
Tabel 4-5: Tingkat Efektivitas Penjualan Pupuk PT. X.....	63
Tabel 4-6: Tingkat Efektivitas Penjualan Pestisida PT. X.....	64

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 4-1: Target (Anggaran) dan Realisasi Penjualan Pupuk dan Pestisida	
Tahun 2006.....	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4-1: Struktur Organisasi PT. X.....	45

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1: Daftar Pertanyaan Kuesioner.....	74
Lampiran 2: Hasil Jawaban Kuesioner.....	82
Lampiran 3: Faktur Invoice.....	84
Lampiran 4: Surat Jalan Repacking.....	85
Lampiran 5: Surat Jalan.....	86
Lampiran 6: Bukti Masuk Barang.....	87
Lampiran 7: Bukti Pengeluaran Barang.....	88
Lampiran 8: Bukti Pengeluaran Barang.....	89
Lampiran 9: Bukti Penerimaan Barang.....	90