

ABSTRAK

Objek penelitian penulis adalah peranan pengendalian penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan photo digital pada PT. Modern Internasional, Tbk. Salah satu perusahaan photography di Bandung, yaitu jalan Ahmad Yani No. 243. Salah satu pengujian dan penilaian atas peranan pengendalian penjualan adalah dengan mengadakan pengujian hipotesis. Jika hasil hipotesis baik, maka pengendalian dianggap berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan photo digital pada PT. Modern Internasional, Tbk. Sebaliknya, jika hasil dari hipotesis tidak baik, maka peranan pengendalian penjualan tidak efektif, dengan kata lain tidak berperan dalam menunjang dalam meningkatkan efektivitas penjualan photo digital pada PT. Modern Internasional, Tbk.

Penulis melakukan penelitian ini dengan menggunakan metode deskriptif analisis. Data primer diperoleh dari hasil wawancara, kuesioner, dan observasi. Data sekunder diperoleh dari literature-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sebagai landasan teori.

Setelah melakukan penelitian, pembahasan, dan pengujian hipotesis, penulis memperoleh kesimpulan yang menunjukkan bahwa “ Pengendalian Penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan photo digital” dapat diterima. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian hipotesis sebesar 75% atas proses pengendalian dan 68% atas tercapainya tujuan pengendalian dalam perusahaan. Artinya dalam meningkatkan efektivitas penjualan dalam perusahaan, pengendalian penjualan sangat berperan.

Kata kunci : Pengendalian Penjualan, Efektivitas Penjualan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Rerangka Pemikiran.....	6
1.6 Metologi Penelitian.....	8
1.7 Lokasi Penelitian.....	10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep Peranan.....	11
2.2 Pengendalian.....	13
2.2.1 Pengertian Pengendalian.....	13
2.2.1.1 Elemen-Elemen Sistem Pengendalian Manajemen.....	14
2.2.1.2 Rerangka Dasar pengendalian.....	16
2.2.1.3 Tujuan Pengendalian.....	17

2.2.2 Penjualan.....	18
2.2.2.1. Pengertian Penjualan.....	18
2.2.2.2 Manfaat Analisis Penjualan.....	20
2.2.2.3 Standar Penjualan.....	21
2.2.2.4 Kuota Penjualan sebagai Sumber.....	22
2.2.2.5 Penggunaan Standar Penjualan.....	23
2.2.2.6 Anggaran Penjualan.....	24
2.2.2.7 Laporan Penjualan.....	25
2.2.3 Pengendalian Penjualan.....	26
2.2.3.1 Pengertian Pengendalian Penjualan.....	26
2.2.3.2. Tujuan Pengendalian Penjualan.....	27
2.2.3.3 Pengendalian Intern Penjualan.....	27
2.3 Efektivitas.....	28
2.3.1 Pengertian Efektivitas.....	28
2.3.2 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Peningkatan Penjualan.....	30

BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	31
3.2 Metodologi Penelitian.....	31
3.2.1 Variabel, Indikator Variabel, dan Skala Pengukuran.....	34
3.2.2 Responden.....	37
3.2.3. Analisis Pengujian Hipotesis.....	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	40
4.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	41
4.2.1 Struktur Organisasi.....	41
4.2.2 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	42
4.3 Proses Pengendalian dalam Perusahaan yang Memadai.....	52
4.3.1 Menetapkan Suatu Tolok Ukur.....	52
4.3.1.1 Aktivitas Perusahaan.....	52
4.3.1.2 Produk Perusahaan.....	53
4.3.2 Penjualan Perusahaan.....	53
4.3.2.1 Prosedur Penjualan.....	53
4.3.2.2 Membandingkan Standar dengan Realisasi.....	55
4.3.2.3 Mencari penyebab terjadinya Selisih.....	55
4.3.2.4 Koreksi Terhadap Selisih.....	56
4.4 Tujuan Pengendalian dalam Perusahaan.....	57
4.4.1 Penyusunan Program penjualan.....	57
4.4.2 Pelaksanaan dan Pengukuran Penjualan.....	58
4.4.3.Mendorong Tercapainya Penerapan Kebijakan Penjualan.....	58
4.5 Pengujian Hipotesis.....	59

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	61
5.2 Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN.....	67

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Indikator, Sub indicator, Skala Pengukuran, dan Instrumen.....	35
Tabel 4.2 Laporan Penjualan.....	55
Tabel 4.3 Realisasi Penjualan.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner.....	67
Lampiran 2 Hasil Penyebaran kuesioner.....	71
Lampiran 3 Struktur Organisasi.....	73
Lampiran 4 Formulir Pemesanan.....	74
Lampiran 5 Faktur.....	75
Lampiran 6 Surat Pernyataan.....	82
Lampiran 7 Surat Penelitian Untuk Penyusunan Skripsi.....	83
Lampiran 8 Daftar Bimbingan	84
Lampiran 9 Skema Hubungan Pengendalian Penjualan dan Efektivitas Penjualan.....	85
Lampiran 10 Riwayat Hidup.....	86