

ABSTRAKSI

Bagi perusahaan penjualan merupakan bagian yang sangatlah penting karena dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan akan merancang sebuah perencanaan penjualan agar tujuan dari penjualan dapat tercapai. Untuk mengawasi pelaksanaan rencana penjualan maka dibutuhkan suatu pengendalian. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya kecurangan. Dengan adanya pengendalian penjualan, perusahaan mengharapkan terciptanya penjualan yang efektif dan efisien.

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti bentuk-bentuk pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan dan melihat kecurangan yang dapat diatasi dari pengendalian tersebut. Dengan adanya pengendalian, kita dapat melihat seberapa besar pengaruh pengendalian tersebut terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu suatu metode yang berusaha menganalisis dan menginterpretasikan data dan fakta yang diperoleh sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas mengenai objek yang akan diteliti, kemudian dapat menarik kesimpulan berdasarkan penelitian yang dilakukan. Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam pemecahan masalah yang dikemukakan, maka dilakukan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan juga dari tinjauan pustaka lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

Objek dalam penelitian ini adalah Perusahaan Sepatu JULIA'R yang berkedudukan di Jalan Sadewa No. 19 Bandung. Produk utama dari JULIA'R adalah sepatu wanita. Sistem penjualan yang dilakukan adalah penjualan putus dan penjualan konsinyasi.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan pada sistem penjualan perusahaan sepatu JULIA'R, pengendalian yang telah dilaksanakan JULIA'R cukup baik. Dalam arti bahwa tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan pengendalian sudah cukup memuaskan. Hal ini didukung dengan adanya *job description* yang membuat pekerjaan tiap-tiap bagian akan lebih terarah. Pengendalian lain yang dilakukan oleh JULIA'R untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan adalah JULIA'R menggunakan formulir rangkap yang dapat digunakan untuk pengecekan ulang dan juga untuk bukti jika ada kesalahan dan juga memiliki sistem otorisasi. Untuk penjualan konsinyasi, pembeli harus menandatangani **kontrak penjualan** sebagai dasar yang berkekuatan hukum mengenai pembagian laba. JULIA'R pun memiliki struktur organisasi dan prosedur penjualan untuk memudahkan pengecekan jika terjadi kesalahan administrasi maupun kesalahan yang sengaja dilakukan oleh orang yang tidak bertanggung jawab. Setiap hari dilakukan pengecekan terhadap penjualan dengan mengecek jumlah kas yang diterima dengan struk belanja. JULIA'R memiliki karyawan yang mempunyai kemampuan sesuai pekerjaannya karena dalam perekrutan karyawan diadakan tes seperti psikotes.

Dengan adanya pengendalian maka kecurangan-kecurangan dapat diatasi. Namun terdapat kecurangan lain yang masih dapat terjadi di JULIA'R, yaitu dalam penjualan putus skala besar, dapat terjadi kecurangan dalam hal pengiriman persediaan karena seharusnya surat jalan dibuat oleh bagian pengiriman bukan bagian gudang barang jadi. Selain itu, saat pengambilan barang di gudang, staf gudang bisa melakukan penggelapan karena tidak ada catatan daftar barang yang diambil pembeli.

Pengendalian penjualan memiliki peranan yang sangat besar terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, diberikan saran-saran yang perlu dipertimbangkan, yaitu bagian gudang barang jadi dengan bagian pengiriman dipisahkan saja agar tidak ada fungsi rangkap yang terjadi. Selain itu untuk retur barang sebaiknya dipisahkan dari barang yang ada di gudang barang jadi agar tidak ada penggelapan barang retur. Pada saat terjadi pengambilan barang pada sistem penjualan putus skala besar, sebaiknya di gudang barang jadi ada daftar barang yang diambil perusahaan sehingga tidak ada penggelapan barang yang akan terjadi.

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii

BAB I PENDAHULUAN

1.1	Lat
ar Belakang Penelitian.....	1
1.2	Ide
ntifikasi Masalah.....	3
1.3	Tuj
uan Penelitian.....	3
1.4	Ke
gunaan Penelitian.....	3
1.5	Ke
rangka Pemikiran dan Hipotesis.....	4

1.6	Me
toda Penelitian.....	6
1.7	Lo
kasi Penelitian dan Waktu Pernelitian.....	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1	Sis
tem Pengendalian Manajemen.....	9
2.1.1	Pe
ngertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	9
2.1.2	Ele
men-elemen Sistem Pengendalian.....	11
2.1.3	Fu
ngsi-fungsi Dasar Sistem Pengendalian Manajemen.....	12
2.1.4	Ku
alifikasi Controller.....	14
2.1.5	Ak
tivitas Sistem Pengendalian Manajemen.....	15
2.1.6	For
mulasi Strategi (<i>Strategyc Planning</i>).....	15

2.1.7	Pe
ngendalian Tugas.....	18
2.2	Ma
najemen Penjualan.....	18
2.2.1	Tuj
uh S dalam Manajemen Penjualan.....	18
2.2.2	Ca
ra-cara untuk Meningkatkan Kejelasan Tugas Penjualan.....	20
2.2.3	Me
tode-Metode Organisasi Penjualan.....	21
2.3	Pe
ngendalian Penjualan.....	25
2.3.1	Pe
ngertian Penjualan.....	26
2.3.2	Ma
salah Manajemen Penjualan.....	26
2.3.3	Co
ntroller dan Masalah Manajemen Penjualan.....	28

2.3.4	Pe
Pengendalian Penjualan.....	31
2.4	An
Analisa Penjualan.....	32
2.4.1	Jen
Jenis Analisa Penjualan yang Digunakan.....	32
2.4.2	Pot
Potongan Penjualan.....	33
2.4.3	Ma
Manfaat Lainnya dari Analisa Penjualan.....	33
2.4.4	Ke
Kelebihan dan Kekurangan Analisa Penjualan.....	34
2.5	Sta
Standar Penjualan.....	34
2.5.1	De
Definisi Standar Penjualan.....	34
2.5.2	Tuj
Tujuan Standar Penjualan.....	35

2.5.3	Sif
at Standar Penjualan.....	35
2.6	La
poran Penjualan.....	36
2.6.1	Isi
Laporan Penjualan.....	36
2.6.2	Per
anan Controller.....	37
2.7	Efe
ktivitas dan Efisiensi.....	37
2.7.1	Efe
ktivitas.....	37
2.7.2	Efi
isiensi.....	38
2.8	Per
anan Pengendalian Penjualan dalam Meningkatkan	
Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Perusahaan.....	38

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	Ob	42
3.1.1	Definisi Singkat Perusahaan.....	Sej	43
3.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan.....	Str	45
3.1.3	Uraian Pekerjaan.....	Ur	46
3.2	Metode Penelitian.....	Me	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Pengendalian Umum Sistem Penjualan Perusahaan Sepatu JULIA'R.....	Pe	55
4.2	Prosedur Penjualan Perusahaan Sepatu JULIA'R.....	Pro	57
4.2.1	Prosedur Penjualan Putus.....	Pro	57
4.2.1.1	Prosedur Penjualan Putus di Toko Sepatu JULIA'R.....	Pro	58

4.2.1.2	Pro
sedur Penjualan Putus Skala Besar.....	59
4.2.2	Pro
sedur Penjualan Konsinyasi.....	62
4.3	Pro
sedur Diskon Penjualan.....	66
4.4	Pro
sedur Retur Penjualan.....	67
4.4.1	Pro
sedur Retur Penjualan Putus.....	67
4.4.2	Pro
sedur Retur Penjualan Konsinyasi.....	68
4.5	Pe
ngaruh Pengendalian dalam Meningkatkan	
Efektivitas dan Efisiensi Penjualan di JULIA'R.....	70
4.6	Pe
mbahasan.....	73

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Ke
simpulan.....	79

5.2	Sar
an.....	81

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.....	15
Gambar 2.2.....	22
Gambar 2.3.....	23
Gambar 2.4.....	23
Gambar 2.5.....	24

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Pertumbuhan Penjualan Per Toko Tahun 20xx.....	70
Tabel 4.2 Pertumbuhan Penjualan Per Toko Tahun 20xx.....	72
Tabel 5.1 Pertumbuhan Penjualan Per Toko Tahun 20xx.....	80
Tabel 5.2 Pertumbuhan Penjualan Per Toko Tahun 20xx.....	81

DAFTAR LAMPIRAN

1. Ba
gan Struktur Organisasi Perusahaan Sepatu JULIA'R.
2. Or
der Penjualan