

ABSTRAK

Suatu dunia usaha tidak terlepas dari adanya persaingan dalam memperebutkan pasar yang terbatas. Oleh karena itu setiap perusahaan harus dapat bersaing dengan perusahaan lain untuk dapat tetap berkembang dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam sebuah perusahaan aktivitas penjualan merupakan faktor yang sangat penting, karena dengan aktivitas penjualan yang lancar maka perusahaan akan memperoleh pendapatan. Dimana pendapatan tersebut merupakan sumber bagi perusahaan agar dapat terus beroperasi dan berkembang. Oleh karena itu dalam suatu perusahaan diperlukan adanya sistem pengendalian manajemen terhadap aktivitas penjualan yang baik dan jelas, karena penjualan merupakan faktor yang sangat krusial dalam perusahaan.

Objek penelitian dalam skripsi ini adalah P.T. Panamas, sebuah anak perusahaan dari P.T. HM Sampoerna Tbk yang menjalankan fungsi penjualan dan distribusi atas produk-produk dari P.T. HM Sampoerna Tbk kepada konsumen. Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analisis, sebuah metode yang memberikan gambaran secara sistematis dan akurat mengenai keadaan perusahaan yang dijadikan objek penelitian. Pengumpulan data dalam penyusunan skripsi ini adalah observasi terhadap aktivitas penjualan dan distribusi, serta wawancara dengan pihak manajemen mengenai pengendalian yang dilakukan terhadap aktivitas penjualan dan distribusi. Data-data yang digunakan berupa data primer yaitu data yang diperoleh dari perusahaan mengenai pengendalian terhadap aktivitas penjualan dan pendistribusian yang dijadikan sebagai objek penelitian, dan data sekunder berupa data-data yang diperoleh dari studi literatur yang berkaitan erat dengan masalah yang diteliti.

Dalam meneliti mengenai pengendalian manajemen terhadap aktivitas penjualan dan distribusi tersebut, penulis melakukan dua tahap pemeriksaan. Pemeriksaan yang pertama, yaitu pengamatan terhadap pelaksanaan aktivitas penjualan dan pendistribusian. Hal ini bertujuan untuk memperoleh pengetahuan guna mengidentifikasi apakah terjadi penyimpangan dalam pelaksanaan aktivitas penjualan dan pendistribusian, dan apakah aktivitas-aktivitas tersebut telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan. Tahap pemeriksaan berikutnya, yaitu dengan melakukan wawancara dengan pihak manajemen untuk mengetahui pengendalian-pengendalian yang dilakukan terhadap aktivitas penjualan dan pendistribusian dan sampai sejauh mana peranan pihak manajemen dalam aktivitas pengendalian tersebut. Selain itu juga penulis menganalisis kondisi pasar terhadap tingkat penjualan Sampoerna A Mild.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa pengendalian terhadap aktivitas penjualan dan pendistribusian yang diterapkan oleh pihak manajemen sudah baik, dan sangat mendukung terhadap peningkatan tingkat penjualan dengan didukung oleh strategi pemasaran dan bagian penjualan yang baik.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Kerangka Pemikiran	5
1.6 Metode Penelitian	7
1.7 Lokasi Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Manajemen	9
2.2 Pengendalian	12
2.3 Pengendalian Manajemen	17
2.4 Sistem Pengendalian Manajemen	20
2.4.1 Karakteristik Sistem Pengendalian Manajemen	22
2.5 Penjualan	24
2.5.1 Promosi Penjualan	24

2.5.2	Tujuan Promosi Penjualan	25
2.6	Pengendalian Penjualan	27
2.6.1	Analisa Penjualan	28
2.6.2	Standar Penjualan	30
2.6.3	Laporan Penjualan	31
2.7	Hubungan Pengendalian Manajemen dengan Aktivitas Penjualan ...	32
 BAB III OBJEK PENELITIAN		
3.1	Objek Penelitian	35
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	35
3.1.2	Struktur Organisasi	37
3.2	Metodologi Penelitian	40
3.2.1	Tehnik Pengumpulan Data	40
3.2.2	Jenis-Jenis Data	41
3.2.3	Metode Analisis	42
 BAB IV PEMBAHASAN		
4.1	Pengamatan pada Aktivitas-Aktivitas Penjualan	44
4.2	Wawancara dengan Pihak Manajemen	45
4.2.1	Strategi Pemasaran Sampoerna A Mild	46
4.2.2	Sistem Pengendalian Aktivitas Penjualan	48
4.2.3	Peranan Pihak Manajemen dalam Pengendalian Aktivitas Penjualan	50
4.2.4	Pengendalian Jalur Distribusi dan Promosi	52

4.3	Analisa Kondisi Pasar Terhadap Tingkat Penjualan	55
-----	--	----

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	58
-----	------------------	----

5.2	Saran	61
-----	-------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN