

## **ABSTRAK**

Objek penelitian penulis adalah peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. T, salah satu perusahaan garmen di Bandung. Salah satu pengujian dan penilaian atas peranan pengendalian penjualan adalah dengan mengadakan pengujian hipotesis. Jika hasil hipotesis baik, maka pengendalian penjualan dianggap berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Sebaliknya, jika hasil dari hipotesis tidak baik, maka peranan pengendalian penjualan tidak efektif, dengan kata lain tidak berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

Penulis melakukan penelitian ini dengan menggunakan metode deskriptif analitis. Data primer diperoleh penulis dari hasil wawancara, kuesioner, dan observasi. Data sekunder diperoleh penulis dari literatur-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 menunjang efektivitas penjualan” dapat diterima. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian hipotesis sebesar 77,78% atas proses pengendalian dan 76,61% atas tercapainya tujuan pengendalian dalam perusahaan. Artinya dalam meningkatkan efektivitas penjualan dalam perusahaan, pengendalian penjualan sangat berperan.

*Keywords:* pengendalian penjualan, efektivitas, penjualan.

# DAFTAR ISI

ABSTRAK	iv	
KATA PENGANTAR	v	
DAFTAR ISI	viii	
DAFTAR TABEL	xi	
DAFTAR LAMPIRAN	xii	
BAB I	PENDAHULUAN	1
	1.1 Latar Belakang Penelitian	1
	1.2 Identifikasi Masalah	3
	1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
	1.4 Kegunaan Penelitian	4
	1.5 Rerangka Pemikiran	6
	1.6 Metodologi Penelitian	9
	1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	11
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	12
	2.1 Konsep Peranan	12
	2.2 Pengendalian	14
	2.2.1 Pengertian Pengendalian	14
	2.2.2 Rerangka Dasar Pengendalian	16
	2.2.3 Aktivitas dan Proses Pengendalian	17
	2.2.4 Tujuan Pengendalian	19
	2.3 Pengertian Efektivitas	20
	2.4 Penjualan	22
	2.4.1 Pengertian Penjualan	22
	2.4.2 Klasifikasi Transaksi Penjualan	25
	2.4.3 Analisis Penjualan	27
	2.4.3.1 Jenis-jenis Analisis Penjualan	27

2.4.3.2	Manfaat Analisis Penjualan	29
2.4.3.3	Keterbatasan Analisis Penjualan	31
2.4.4	Standar Penjualan	32
2.4.4.1	Sifat Standar Penjualan	33
2.4.4.2	Kuota Penjualan sebagai Standar	33
2.4.4.3	Penggunaan Standar Penjualan	34
2.4.5	Anggaran Penjualan	35
2.4.6	Laporan Penjualan	36
2.5	Pengendalian Penjualan	37
2.5.1	Pengertian Pengendalian Penjualan	37
2.5.2	Tujuan Pengendalian Penjualan	38
2.5.3	Pengendalian Intern Penjualan	38
2.5.4	Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	40
<b>BAB III</b>	<b>OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1	Objek Penelitian	42
3.2	Metodologi Penelitian	42
3.2.1	Variabel, Indikator Variabel, dan Skala Pengukuran	44
3.2.2	Responden dan Sampel	47
3.2.3	Analisis Pengujian Hipotesis	48
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	50
4.1	Sejarah Singkat Perusahaan	50
4.2	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	52
4.2.1	Struktur Organisasi PT. T	52
4.2.2	Uraian Tugas	54
4.3	Prosedur Penjualan	57
4.4	Pengendalian Fisik Perusahaan	61
4.5	Proses Pengendalian dalam Perusahaan	63
4.5.1	Menetapkan Norma dan Standar Pengukuran	63

4.5.2	Membandingkan Standar dengan Aktual	63
4.5.3	Mencari Penyebab Terjadinya Penyimpangan	65
4.5.4	Mengambil Tindakan Koreksi	67
4.6	Tujuan Pengendalian	68
4.6.1	Keandalan Pelaporan Keuangan	68
4.6.2	Efisiensi dan Efektivitas Operasi	69
4.6.3	Ketaatan pada Peraturan	72
4.7	Pengujian Hipotesis	73
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	75
5.1	Simpulan	75
5.2	Saran	76
	DAFTAR PUSTAKA	77
	LAMPIRAN	79

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1	: Indikator, Sub Indikator, Skala Pengukuran, dan Instrumen	46
Tabel 4.2	: Target Penjualan Ekspor dan Lokal PT. T	64
Tabel 4.3	: Realisasi Penjualan Ekspor dan Lokal PT. T	65
Grafik 4.4	: Target dan Realisasi Penjualan Ekspor dan Lokal Tahun 2004	66
Tabel 4.5	: Target Penjualan dan Realisasi Penjualan Tahun 2004	67

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Kuesioner	79
Lampiran 2	: Frekuensi dan Tabulasi Data Hasil Jawaban Responden	85
Lampiran 3	: Struktur Organisasi PT. T	89
Lampiran 4	: Skema Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	90
Lampiran 5	: Contoh Formulir Pengendalian Penjualan	91
Lampiran 6	: Formulir Bukti Penelitian Perusahaan	96
Lampiran 7	: Berita Acara Bimbingan	97