

**ABSTRAK**  
**PERANAN PENGENDALIAN PENJUALAN DALAM MENUNJANG**  
**EFEKTIVITAS PENJUALAN**  
**(STUDI KASUS PADA PT UNITAMA SARI MAS)**

Seiring dengan semakin ketatnya dunia usaha, maka perusahaan dituntut untuk dapat melaksanakan seluruh kegiatannya dengan efektif dan efisien, sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Kepuasan pelanggan merupakan faktor penting untuk menunjang keberhasilan perusahaan dalam memenangkan persaingan.

Melalui pengendalian penjualan diharapkan dapat meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. Unitama Sari Mas yang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri kamper yang berlokasi di Jl. Pluit Raya, Jakarta. Penulis melakukan penelitian ini dengan menggunakan analisis deskriptif. Pengumpulan data primer dilakukan dengan penelitian lapangan dengan menggunakan observasi, wawancara dan pengajuan daftar pertanyaan yang berupa kuesioner. Adapun data sekunder diperoleh dengan membaca dan mempelajari buku-buku kepustakaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, pelaksanaan peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan telah memadai. Berdasarkan hasil perhitungan kuesioner sebesar 76,875%, maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

Kata kunci: pengendalian, penjualan, efektivitas penjualan.

## DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Rerangka Pemikiran dan Hipotesis Penelitian.....	4
1.6 Metode Penelitian.....	5
1.7 Lokasi dan Lamanya Penelitian.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Konsep tentang Peranan.....	8
2.1.1 Pengertian Pengendalian.....	8
2.1.2 Proses Pengendalian.....	11
2.1.3 Fungsi Pengendalian.....	12
2.1.4 Gambaran Umum tentang Anggaran.....	12
2.2 Pengertian Anggaran.....	13
2.2.1 Kegunaan dan Manfaat Anggaran.....	14

2.2.2	Jenis-jenis Anggaran.....	16
2.2.3	Periode Penyusunan Anggaran.....	17
2.2.4	Anggaran Jangka Pendek.....	18
2.2.5	Anggaran Jangka Panjang.....	19
2.3	Anggaran sebagai Alat Pengendalian.....	20
2.4	Pengertian Penjualan.....	23
2.5	Klasifikasi Penjualan.....	25
2.5.1	Fungsi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan.....	26
2.5.2	Tugas Pokok Bagian Penjualan.....	28
2.5.3	Faktor-faktor yang Mempengaruhi kegiatan Penjualan.....	28
2.6	Pengendalian Penjualan.....	30
2.6.1	Pengertian Pengendalian Penjualan.....	31
2.6.2	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	32
2.6.3	Tolok Ukur yang Digunakan Pengendalian Penjualan.....	32
2.6.4	Metode Penjualan.....	33
2.7	Anggaran Penjualan.....	35
2.7.1	Pengertian Anggaran Penjualan.....	35
2.7.1.1	Laporan Penjualan.....	37
2.7.1.2	Analisis Penjualan.....	38
2.7.1.3	Kuota Penjualan.....	40
2.7.1.4	Biaya Penjualan.....	41

2.7.1.5	Laba Kotor.....	41
2.7.1.6	Tindak Lanjut Manajemen.....	41
2.8	Efektivitas Penjualan.....	42
2.9	Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan..	43

### **BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN**

3.1	Objek Penelitian.....	45
3.2.1	Jenis Data.....	46
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.2.3	Penetapan Variabel Penelitian.....	48
3.2.4	Metode Penelitian.....	48
3.2.5	Variabel dan Skala Pengukuran.....	49
3.2.6	Metode Analisa.....	50
3.3	Penarikan Kesimpulan.....	52

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1	Analisis Hasil Pengumpulan Data.....	53
4.2	Sejarah Singkat dan Gambaran Umum.....	54
4.2.1	Sejarah Singkat.....	54
4.2.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	57
4.2.3	Struktur Organisasi.....	57
4.2.4	Uraian Tugas.....	58
4.3	Pelaksanaan Pengendalian Penjualan.....	62

4.3.1	Penetapan Target.....	63
4.3.2	Pengukuran Pelaksanaan Sesungguhnya.....	63
4.3.3	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Sesungguhnya.....	64
4.3.4	Sebab-sebab Penyimpangan.....	67
4.3.5	Tindakan Koreksi.....	70
4.4	Efektivitas Penjualan.....	71
4.5	Pengujian Hipotesis.....	72
4.5.1	Analisis Deskriptif Kualitatif.....	72
4.5.2	Analisis Statistik.....	73
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1	Kesimpulan.....	75
5.2	Saran.....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>79</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>		<b>82</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>83</b>

## DAFTAR TABEL

Gambar 2.1	Skema Hubungan antara Pengendalian Penjualan dan Efektivitas Penjualan.....	44
Gambar 3.1	Penetapan Indikator Variabel Independen (Peranan Pengendalian Penjualan) .....	49
Gambar 3.2	Penetapan Indikator Variabel Dependen (EfektivitasPenjualan)...	50
Gambar 4.1	Struktur Organisasi.....	54
Gambar 4.2	Tabel Analisis Kertas Kerja.....	65