

ABSTRAK

Bagi perusahaan, penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dan harus dikendalikan, karena penjualan merupakan bidang yang dinamis dengan kondisi yang berubah-ubah. Dari penjualan tersebut perusahaan akan memperoleh hasil yang akan digunakan untuk menutupi biaya operasi dan sebagian lagi digunakan untuk mengembangkan operasi perusahaan guna mempertahankan kelangsungan hidup dan memperoleh laba.

Yang menjadi objek penelitian penulis adalah peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan yang dilakukan pada Pabrik Cianjur Folding Gate. Pabrik Cianjur Folding Gate merupakan perusahaan perorangan yang bergerak dalam bidang jasa pembuatan alat-alat yang terbuat dari besi. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pengendalian penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan yang dilakukan oleh Pabrik Cianjur Folding Gate.

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis. Penggunaan metode tersebut dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran tertentu mengenai suatu keadaan berdasarkan informasi yang ada, dikumpulkan, diklasifikasi dan menginterpretasikan sehingga didapat informasi untuk menyelesaikan masalah yang diteliti.

Dari hasil penelitian diperoleh perhitungan sebesar 81,33% yang berarti hipotesis yang diajukan dapat diterima. Hal itu ditunjang dengan peranan pengendalian penjualan yang cukup memadai dan dapat menunjang efektivitas penjualan dengan hasil anggaran penjualan tahun 2007 sebesar Rp. 2.117.500.000 dan pencapaian realisasi penjualan sebesar Rp. 2.379.480.000 sehingga terjadi selisih sebesar Rp. 261.980.000 yang berarti meningkat sebesar 12,37%.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis	4
1.6 Metode Penelitian	9
1.7 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Peranan	11
2.2 Pengendalian	12
2.2.1 Pengertian Pengendalian.....	12
2.2.2 Elemen Sistem Pengendalian.....	14
2.2.3 Proses Pengendalian.....	14
2.2.4 Rerangka Dasar Pengendalian.....	15
2.3 Pengendalian Penjualan.....	16

2.3.1	Pengertian Pengendalian Penjualan.....	16
2.3.2	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	16
2.3.3	Proses Pengendalian Penjualan.....	17
2.3.4	Tolak Ukur Pengendalian Penjualan.....	18
2.3.5	Anggaran Penjualan.....	19
2.3.6	Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	20
2.4	Penjualan.....	22
2.4.1	Pengertian Penjualan.....	22
2.4.2	Jenis Penjualan.....	23
2.4.3	Standar Penjualan.....	26
2.4.4	Metode Penjualan.....	27
2.4.5	Tujuan Penjualan.....	28
2.4.6	Fungsi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan.....	29
2.4.7	Prosedur Penjualan.....	31
2.4.8	Laporan Penjualan.....	32
2.4.9	Analisis Penjualan.....	33
2.4.10	Dokumen dan Catatan yang Termasuk dalam Penjualan....	35
2.4.11	Faktor yang Mempengaruhi Aktivitas Penjualan.....	38
2.5	Pengertian Efektivitas.....	39
2.5.1	Efektivitas Penjualan.....	40

BAB III OBJEK DAN METODA PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	42
-----	------------------------	----

3.2	Metodologi Penelitian	42
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data	43
3.2.2	Penetapan Variabel Penelitian.....	44
3.2.3	Teknik Pengembangan Instrumen.....	45
3.2.4	Variabel dan Skala Pengukuran.....	47
3.2.5	Metode Analisa.....	49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	51
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	51
4.1.2	Aktivitas Perusahaan.....	52
4.2	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	53
4.2.1	Struktur Organisasi.....	53
4.2.1	Uraian Tugas.....	54
4.3	Karakteristik Pengendalian	55
4.4	Prosedur Penjualan	57
4.5	Pengendalian Penjualan.....	65
4.6	Pentingnya Pengendalian atas Penjualan.....	63
4.7	Pengujian Hipotesis.....	64

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	66
5.2	Saran	68

DAFTAR PUSTAKA.....	70
----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Indikator, Sub indikator, Skala Pengukuran, dan instrumen.....	48
Tabel 4.1 Anggaran Penjualan Tahun 2007.....	60
Tabel 4.2 Realisasi Penjualan Tahun 2007.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Hubungan Antara Pengendalian Penjualan dan Efektivitas	
Penjualan.....	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pabrik Cianjur Folding Gate.....	53