

ABSTRACT

THE ROLE IN CONTROLLING TO SUPPORT SALES EFFECTIVENESS (STUDY CASE ON PUDAK SCIENTIFIC BANDUNG)

Sales activity is one of activity that affects due to company survival from sale that determining the company profit or loss. Therefore, the beneficial role of management control to ensure activity of sales effectiveness.

The intent and purpose of this study was to determine controlling role and implementation of sales that used by Puduk Scientific in supporting sales effectiveness.

The method of research that used in the paper preparation is descriptive analytical method that intended to get an idea of a based state on the spesific existing information, classification, and so on can be interpreted information to solve problems accurately.

From the research, the hypothesis can be accepted. This is because the role of controlling that measured by control environment, risk assessment, control activities, information & communication, and monitoring conducted sufficiebt to reasonably support the effectiveness of the sales on Puduk Scientific.

Keywords: *sales controlling, sales effectiveness*

ABSTRAK

PERANAN PENGENDALIAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PUDAK SCIENTIFIC BANDUNG)

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan karena hasil penjualan menentukan besarnya laba atau rugi perusahaan. Oleh karena itu, peranan pengendalian manajemen bermanfaat untuk memastikan aktivitas penjualan yang efektif.

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan dan pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilakukan oleh Pudak Scientific dalam menunjang efektivitas penjualan perusahaan.

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

Dari hasil penelitian, hipotesis yang diajukan dapat diterima. Hal ini dikarenakan peranan pengendalian yang diukur berdasarkan lingkungan pengendalian, perkiraan resiko yang akan timbul, aktivitas pengendalian, informasi & komunikasi, serta pemantauan dilaksanakan cukup memadai sehingga cukup menunjang efektivitas dalam penjualan pada Pudak Scientific.

Kata kunci: pengendalian penjualan, efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	
2.1 Pengendalian	7
2.1.1 Pengertian Pengendalian	7

2.1.2	Komponen Pengendalian	8
2.1.3	Proses Pengendalian	9
2.1.4	Rerangka Dasar Pengendalian	12
2.2	Pengendalian Penjualan	12
2.2.1	Pengertian Pengendalian Penjualan	13
2.2.2	Tujuan Pengendalian Penjualan	13
2.2.3	Proses Pengendalian Penjualan	14
2.2.4	Tolok Ukur Pengendalian Penjualan	14
2.2.5	Anggaran Penjualan	15
2.2.6	Standar Penjualan	16
2.2.7	Analisis Penjualan	18
2.3	Konsep Efektivitas	21
2.3.1	Pengertian Efektivitas	21
2.3.2	Ukuran Efektivitas.....	22
2.4	Penjualan	24
2.4.1	Pengertian penjualan	25
2.4.2	Jenis-jenis penjualan	26
2.4.3	Tujuan Penjualan.....	27
2.4.4	Fungsi yang Terkait dalam Aktivitas Penjualan	28
2.4.5	Laporan Penjualan.....	30
2.4.6	Dokumen dan Catatan yang Termasuk dalam Penjualan	31

2.4.7 Faktor yang Mempengaruhi Aktivitas Penjualan	33
2.5 Kerangka Pemikiran	35
2.6 Pengembangan Hipotesis	39

BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	40
3.2 Metode Penelitian	40
3.2.1 Metode Pengumpulan Data	41
3.3 Penentuan Responden	42
3.4 Teknik Pengembangan Instrumen	43
3.5 Operasionalisasi Variabel	44
3.6 Analisis dan Pengujian Hipotesis	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan	49
4.1.1 Sejarah Perusahaan	49
4.1.1.1 Visi, Misi dan Slogan Perusahaan	52
4.1.1.2 Struktur Organisasi	52
4.1.1.3 Produk Perusahaan	55
4.1.1.4 Logo Perusahaan	56
4.2 Pembahasan	56
4.2.1 Pelaksanaan Pengendalian Penjualan Puduk Scientific	56
4.2.2 Analisis Efektivitas Penjualan pada Puduk Scientific	67
4.3 Pengujian Hipotesis	70

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 74

5.2 Saran 75

DAFTAR PUSTAKA 73

LAMPIRAN 77

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pemikiran	38
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pudak Scientific	54
Gambar 4.2 Logo Pudak Scientific	56

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Indikator Variabel dan Skala Pengukuran	44
Tabel 3.2 Klasifikasi Hasil Perhitungan Persentase	48
Tabel 4.1 Gambaran Singkat Sejarah Pudak Scientific	51
Tabel 4.2 Hasil Kuesioner Lingkungan Pengendalian	59
Tabel 4.3 Hasil Kuesioner Perkiraan Resiko yang Akan Timbul	61
Tabel 4.4 Hasil Kuesioner Aktivitas Pengendalian	64
Tabel 4.5 Hasil Kuesioner Informasi dan Komunikasi	65
Tabel 4.6 Hasil Kuesioner Pemantauan	66
Tabel 4.7 Pencapaian Target Penjualan Tahun 2009 s/d 2011	67
Tabel 4.8 Hasil Kuesioner Volume Penjualan yang Dikehendaki	68
Tabel 4.9 Hasil Kuesioner Penerapan Kebijakan Perusahaan untuk Mencapai Volume Penjualan	69

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Lembar Kuesioner	78
Lampiran 2 : Lembar Tabulasi Jawaban Kuesioner Independen	88
Lampiran 3 : Lembar Tabulasi Jawaban Kuesioner Dependen	89
Lampiran 4 : Surat Kediaan Bimbingan oleh Dosen Pembimbing	90
Lampiran 5 : Surat Permohonan Penelitian	91
Lampiran 6 : Surat Ijin Penelitian dari Pudak Scientific	92
Lampiran 7 : Daftar Riwayat Hidup	96