

## ABSTRAK

### PERANAN SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIFITAS KEGIATAN PENJUALAN

Pengendalian atas penjualan persediaan barang dagangan akan membantu perusahaan untuk mencapai tingkat penjualan dan laba yang diharapkan. Oleh karenanya diperlukan suatu pengelolaan dalam hal penjualan. Pengelolaan yang baik ini harus ditunjang dengan suatu sistem pengendalian manajemen penjualan yang memadai. Semakin luas suatu masalah yang terjadi, maka semakin besar pula tingkat perencanaan yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam mewujudkan tujuannya yaitu tercapainya pengendalian penjualan yang efektif.

Atas permasalahan di atas, penulis meneliti tentang Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Guna Menunjang Efektifitas Kegiatan Penjualan di PT. Goodyear Indonesia Tbk. Bogor.

Penelitian ini disajikan dalam bentuk deskriptif, artinya penyajian hasil tulisan dimaksudkan untuk menggambarkan secara jelas dan komprehensif atas variabel-variabel yang diteliti dengan pengujian hipotesis yang diajukan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan oleh perusahaan diupayakan berdasarkan langkah-langkah: penyusunan program penjualan, penyusunan anggaran yang berkaitan dengan penjualan, kemudian dilanjutkan dengan program penjualan itu sendiri dan analisis hasil penjualan. Pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut telah dapat dinilai cukup efektif. Penjualan produk perusahaan yang dilakukan sebagai kegiatan yang menghasilkan keuntungan bagi perusahaan telah dapat dinilai cukup efektif. Kegiatan penjualan dilakukan berdasarkan order dari konsumen dengan prosedur *order taking* yang terencana sehingga pengendalian manajemen penjualan berperan dalam menunjang efektifitas kegiatan penjualan.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis ingin menyampaikan masukan bagi perusahaan bagi perbaikan manajemen pengendalian penjualan dan efektifnya kegiatan penjualan. Masukan tersebut berupa saran-saran yang penulis tuangkan sebagai berikut :

1. Perusahaan perlu melakukan kegiatan *personal selling*.
2. Perlu diadakan kegiatan riset pasar yang ditujukan untuk mengukur sejauh mana tingkat kepuasan konsumen atas produk yang dihasilkan.
3. Perusahaan perlu melakukan perubahan dalam struktur organisasi, yaitu dengan melengkapi jabatan internal auditor.