

**PENGARUH PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN BARANG
DAGANG TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PERUSAHAAN
(Studi Kasus pada PT Akur Pratama).**

ABSTRAK

Salah satu aktivitas atau kegiatan operasional utama perusahaan dagang / *retail* adalah penjualan. Penjualan dapat menjamin kelangsungan operasional perusahaan karena dari penjualan ini perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan, selain itu penjualan yang maksimal atau sesuai target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan pengadaan barang dagang, pengendalian atas barang dagang, dan untuk mengetahui pengaruh perencanaan dan pengendalian pada PT Akur Pratama.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif verifikatif, dengan sampel penelitian yang digunakan adalah 49 responden, metode analisa data yang digunakan adalah regresi berganda dan uji hipotesis.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah Perencanaan pengadaan barang dagang pada PT Akur Pratama cabang Bojongsoang menurut persepsi karyawan selama ini dinilai cukup baik, sehingga masih perlu ditingkatkan kembali. Pengendalian barang dagang pada PT Akur Pratama cabang Bojongsoang dapat dikatakan cukup baik menurut persepsi karyawan selama ini dinilai cukup baik, sehingga masih perlu ditingkatkan kembali. Perencanaan dan pengendalian barang dagang berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT Akur Pratama.

Kata Kunci : Efektivitas Penjualan, Pengendalian, dan Perencanaan.

**THE EFFECT OF PLANNING AND CONTROL OF TRADE GOODS ON
COMPANY SALES EFFECTIVENESS
(Case Study at PT Akur Pratama).**

ABSTRACT

One of the main activities or operational activities of a trading / retail company is sales. Sales can guarantee the continuity of the company's operations because from this sale the company will get a profit that can be used for the survival of the company, besides that maximum sales or targeted targets can be a measure of the company's success in carrying out business activities. This study aims to determine the planning of procurement of merchandise, control of merchandise, and to determine the effect of planning and control at PT Akur Pratama.

The research method used is descriptive verification research method, with the study sample used was 49 respondents, the method of data analysis used is multiple regression and hypothesis testing.

The results of the research obtained are that the planning for procuring merchandise at PT Akur Pratama Bojongsoang branch according to employee perceptions has been considered good enough so that it still needs to be improved again. Control of merchandise at PT Akur Pratama Bojongsoang branch can be said to be quite good according to employee perceptions so far it is considered quite good, so it still needs to be improved again. Planning and controlling merchandise influences sales effectiveness at PT Akur Pratama.

Keywords: Control, Planning, and Sales Effectiveness