

**PERANAN PENGAWASAN MANAJER OPERASIONAL
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
BUKU LEMBAR KERJA SISWA (LKS) PADA
PT OBOR SEWU MANDIRI CABANG MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**DENI KHURNIAWAN
04 832 0078**



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 0 9**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
 2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
- Access From (repository.uma.ac.id)27/2/24

Judul Skripsi : PERANAN PENGAWASAN MANAJER OPERASIONAL
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
BUKU LEMBAR KERJA SISWA (LKS) PADA PT
OBOR SEWU MANDIRI CABANG MEDAN

Nama Mahasiswa : DENI KHURNIAWAN

No. Stambuk : 04.832.0078

Jurusan : Manajemen

Menyetujui :
Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

(Drs. H. A. Azis Hasan, MM)

(H. Syahriandy, SE, MSI)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan

(Ihsan Effendi, SE, MSi)



(Prof. Dr. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc)

UNIVERSITAS MEDAN AREA Tanggal lulus : 15 Oktober 2009

ABSTRAK

Deni Khurniawan, *Peranan Pengawasan Manajer Operasional Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) Pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan (2009).*

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Apakah terdapat peranan pengawasan manejer operasional dalam meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan pengawasan manejer operasional dalam meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan. Hipotesis diajukan : Terdapat peranan pengawasan manejer operasional dalam meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan

Populasi penelitian ini adalah seluruh manajer oprasional yang berjumlah 5 orang. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *Sampling Jenuh (Sensus)* dimana semua anggota populasi dijadikan sampel. Instrumen dirancang berbentuk kuesioner untuk variabel bebas pengawasan manajer operasional sedangkan untuk variable terikat volume penjualan buku lembar

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

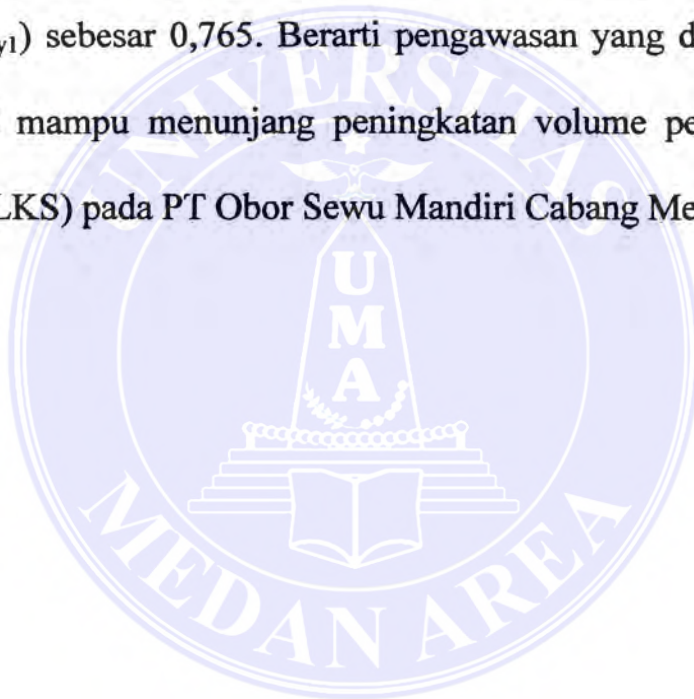
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)27/2/24

kerja siswa (LKS) berbentuk dokumentasi yang ada pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa pengawasan manajer operasional memiliki peranan yang signifikan terhadap volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan dengan koefisien korelasi (r_{y1}) sebesar 0,765. Berarti pengawasan yang dilakukan oleh manajer operasional mampu menunjang peningkatan volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan.



DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Hipotesis	8
D. Batasan Masalah.....	8
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
F. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data....	9
G. Metode Analisis	9
BAB II LANDASAN TEORETIS	
A. Pengertian Pengawasan	6
B. Fungsi-Fungsi Pengawasan Dalam Bidang Usaha.....	10
UNIVERSITAS MEDAN AREA C. Jenis-Jenis Pengawasan	16

D. Hubungan Pengawasan Dalam Tingkat Penjualan	20
E. Fungsi Manajer Dalam Pengawasan	21
BAB III PT OBOR SEWU MANDIRI CABANG MEDAN.....	26
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	26
B. Jenis Pengawasan Yang Dijalankan	34
C. Peranan Manejer Dalam Pengawasan Produksi Dan Tingkat Penjualan	36
D. Penjualan 2003 – 2007	38
E. Arus Pengawasan Yang Diterapkan Perusahaan	40
G. Hambatan – Hambatan Yang Dihadapi Perusahaan Dan Usaha – Usaha Mengatasinya	46
BAB IV ANALISIS DAN EVALUASI	45
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	60
A. Kesimpulan.....	60
B. Saran Teknik Analisa Data.....	61

DAFTAR BACAAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Pada dasarnya perkembangan teknologi dewasa ini telah mengalami kemajuan yang cukup pesat, hal ini seiring dengan di tandai pesatnya laju pertumbuhan penduduk serta semakin tingginya permintaan masyarakat akan pasar. Dengan demikian akan menyebabkan permintaan akan suatu barang menjadi meningkat, baik permintaan dalam jenis maupun permintaan dalam jumlah yang tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan. Keadaan ini akan menjadi peluang yang cukup bagus bagi dunia usaha untuk terus berusaha melayani kebutuhan masyarakat.

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan industri harus dapat mengantisipasi setiap masalah yang terjadi terutama dalam hal meningkatkan volume penjualan produk di pasar. Pengawasan sebagai salah satu fungsi manajemen sangat diperlukan untuk mencegah kemungkinan terjadinya suatu penyimpangan dari rencana, instruksi dan sasaran sebagaimana yang telah ditetapkan oleh pimpinan. Dengan kata lain peranan seorang pimpinan khususnya peranan manejer operasional sangat

dituntut untuk dapat mengawasi kinerja dari para pegawainya, dalam hal ini kinerja seorang sales dalam menjual produknya di pasar.

Bagi seorang sales ada beberapa hal yang menjadi masalah dalam memasarkan produk yang ditawarkannya yang diantaranya adalah seorang sales dalam memasarkan produknya dalam hal ini menjual Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) hanya sebatas ke sekolah – sekolah negeri saja. Selain itu seorang sales juga kurang menjadwalkan sekolah lain yang menjadi target penjualan produknya. Masalah lain yang lebih penting adalah kurangnya promosi dari sales itu sendiri dalam mempromosikan produknya sehingga sangat sulit bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan produknya.

Pengawasan pada dasarnya adalah sebagai suatu proses untuk menjamin bahwa tujuan – tujuan organisasi dan manajemen tercapai. Ini berkenaan dengan cara membuat kegiatan yang direncanakan. Dari permasalahan diatas terlihat bahwa peranan pengawasan seorang manajer operasional terhadap kinerja sales sangat di harapkan untuk dapat meningkatkan volume penjualan.

Melalui pengawasan seorang manajer operasional terhadap sales ini diharapkan penyimpangan yang mungkin dapat menimbulkan kerugian besar dan ketidaknyamanan dapat diperkecil. Dengan demikian melalui

pengawasan yang baik, tujuan yang telah ditetapkan perusahaan akan tercapai dengan efektif dan efisien khususnya dalam meningkatkan volume penjualan produk yang ditawarkan.

Menyikapi masalah tersebut penulis menjalin kerjasama dengan PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan sebagai objek penelitian. Dipilihnya PT Obor Sewu Mandiri sebagai objek penelitian karena perusahaan ini bergerak di bidang percetakan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) yang telah memiliki banyak cabang di Indonesia yang salah satunya berkedudukan di Medan. Realitas inilah yang menarik bagi penulis untuk dilakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul : “Peranan Pengawasan Manejer Operasional Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) Pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : “Apakah terdapat peranan pengawasan manejer operasional dalam meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan”.

C. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap suatu masalah yang diteliti yang kebenarannya masih harus di buktikan. “Hipotesis adalah mendalami setiap permasalahan dalam penelitian dengan seksama serta menetapkan sebagai anggaran dasar yang kebenarannya masih perlu diuji mengenai secara sistematis melalui hubungan antar variabel”.¹

Berdasarkan pengertian hipotesis diatas ternyata hipotesis itu masih membutuhkan suatu pengujian untuk menyatakan kebenaran atau kesalahan lewat fakta – fakta atau data – data yang ditemukan di lapangan. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah : “Terdapat peranan pengawasan manejer operasional dalam meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan”.

D. Batasan Masalah

Mengingat keterbatasan kemampuan penulis, biaya, dan waktu, maka penulis membatasi masalah yang ada pada dua variabel saja yakni variabel bebas dan variabel terikat. Yang menjadi variabel bebas dalam penelitian ini

adalah peranan pengawasan operasional sedangkan yang menjadi variabel terikat adalah volume penjualan Lembar Kerja Siswa (LKS).

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan pengawasan manajer operasional dalam meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan.

Adapun manfaat dari penelitian yang penulis lakukan adalah :

1. Secara akademis, penelitian ini diharapkan sebagai bahan pengembangan khazanah pengetahuan dalam bidang manajemen khususnya tentang pengawasan yang merupakan salah satu dari fungsi manajemen.
2. Secara praktis, sebagai masukan bagi manajer operasional PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan dalam hal pengawasan guna meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS).
3. Sebagai informasi bagi penulis yang melakukan penelitian tentang peranan pengawasan manajer operasional dalam meningkatkan volume volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan.

F. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian, metode yang digunakan penulis adalah :

1. Studi Kepustakaan (Library Research)

Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dimaksudkan sebagai usaha mempelajari buku – buku, majalah serta karangan ilmiah sebagai referensi bagi penulis yang masih berkaitan dengan topik penelitian.

2. Studi Lapangan (Field Research)

Suatu penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subyek yang di teliti secara langsung.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah :

1. Pengamatan (Observation)

Melakukan proses pencatatan secara langsung terhadap pola perilaku subyek tanpa harus berkomunikasi secara langsung dengan subyek yang diteliti.

2. Wawancara (Interview)

Teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara lisan kepada subyek yang diteliti untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan.

3. Daftar Pertanyaan (Questionnaire)

Memberikan daftar pertanyaan kepada responden mengenai pendapat dan penilaian dengan mengisi pertanyaan yang telah disusun secara sistematis untuk dijawab.

G. Metode Analisis

Metode analisis yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Metode Deskriptif

Melalui metode ini data yang telah terkumpul selanjutnya di kelompokkan, disusun, diklasifikasikan, yang selanjutnya akan dianalisis dan diinterpretasikan sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang fakta – fakta yang di hadapi yang merupakan suatu masalah.

2. Metode Deduktif

Metode ini bertitik tolak pada prinsip – prinsip umum berupa teori yang kebenarannya telah diterima secara umum kemudian membandingkan dengan fakta yang ada sebagai kesimpulan khusus, sehingga diperoleh gambaran baik mengenai penyimpangan maupun penyesuaian antara keduanya.

BAB II

LANDASAN TEORETIS

A. Pengertian Pengawasan

Pengawasan merupakan proses pengamatan yang direalisasikan melalui penilaian dan perbaikan untuk menjamin agar pelaksanaannya sesuai rencana dengan dasar kemampuan dan pengetahuan tentang peran dan fungsi pengawas. Hal ini berarti bahwa pengawas itu hakikatnya adalah sebuah proses pembinaan yang mana merupakan tugas dari seorang manajer untuk memperbaiki setiap kesalahan yang dilakukan oleh bawahannya, dengan memberikan bimbingan sehingga tidak terulang lagi kesalahan yang sama pada waktu-waktu yang berbeda.

Pengawasan merupakan usaha sistematis untuk menetapkan standar kegiatan dengan tujuan perencanaan, menyusun sistem informasi umpan balik, membandingkan kegiatan yang dilakukan dengan standar, menentukan serta mengukur penyimpangan, dan melakukan tindakan yang diperlukan untuk menjamin bahwa semua sumber digunakan secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan organisasi.¹ Pengawasan disini maksudnya membuat rencana yang

sebaik – sebaiknya dalam rangka memberi jaminan bahwa hasil yang akan dicapai sesuai dengan yang diharapkan.

Pengawasan diartikan sebagai kegiatan meneliti jalannya program kegiatan, mengukur tingkat efektivitas kerja personal dan tingkat efisiensi penggunaan metode dan alat tertentu dalam usaha mencapai tujuan.¹ Maksudnya bahwa pengawasan dapat memastikan bahwa apa yang dikerjakan telah sesuai dengan rencana yang di buat. Selain itu juga dapat menentukan kelemahan kelemahan dan kesalahan yang telah di perbuat

Pengawasan adalah suatu proses yang terdiri atas 3 (tiga) langkah penting, yaitu :

1. Mengukur keluaran – keluaran.
2. Membandingkan keluaran – keluaran dengan rencana, dan menentukan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi.
3. Membetulkan penyimpangan – penyimpangan yang tidak menguntungkan dengan melakukan pembedulan – pembedulan.²

¹ Hamdy, Cholihs, Zhayni. 1997. Administrasi dan Supervisi Pendidikan, Press IAIN. Medan, hal

² Mockjat, 2003. Manajemen Tenaga Kerja dan Hubungan Kerja, Bandung, Pionir Jaya, hal. 110.

Berdasarkan uraian di atas menunjukkan bahwa seorang pengawas yang melakukan kegiatan pengawasan bertujuan untuk mengetahui apakah kegiatan atau tugas yang dikerjakan itu sesuai dengan rencana yang telah dirumuskan atau tidak dan jika tidak harus secepat mungkin untuk melakukan perbaikan – perbaikan agar penyimpangan yang terjadi mudah teratasi. Dengan demikian akan diketahui kelebihan dan kelemahan atau kekurangan yang terjadi, karena adanya usaha pengukuran yang dilakukan oleh seorang manajer.

B. Fungsi – Fungsi Pengawasan Dalam Bidang Usaha

Hakekat dari kegiatan pengawasan pendidikan adalah pengendalian atau kontrol. Dalam hal ini yang hendak dikendalikan adalah ketuntasan dalam pencapaian tingkat penjualan melalui pengawasan agar proses penjualannya efektif. Secara lebih rinci kegiatan pengawasan dalam bidang usaha itu berorientasi kepada pengendalian hasil penjualan. Oleh karena itu misi dari pengawasan dalam bidang usaha adalah mengoptimalkan pencapaian penjualan berupa peningkatan volume penjualan buku lembar kerja siswa

Fungsi bagi setiap jabatan sangat urgen untuk ditentukan, dipahami dan dihayati. Karena dengan fungsi itu, setiap manajer menjabarkan ke dalam program yang memiliki alur yang terikat dalam mencapai tujuan. Sehingga kegiatan yang telah disusun dapat diimplementasikan secara sistematis dan terarah. Demikian juga dengan seorang menejer harus mampu menentukan, menghayati dan memahami fungsi pengawasan dalam bidang usaha.

Program pengawasan dikatakan berhasil jika fungsi utamanya tercapai dengan baik (*accomplished*) dan sebaliknya. Setiap Fungsi pengawasan harus dipahami dan dihayati dengan baik oleh seorang manajer operasional, salesman dan semua pihak yang terkait dengan proses penjualan dalam meningkatkan volume penjualan agar terdapat persepsi yang sama mengenai apa yang harus dilakukan masing-masing agar fungsi pengawasan tersebut tercapai.

Supervisi bukan semata-mata suatu position (kedudukan), akan tetapi sebagai suatu *function* (tugas), maka setiap orang yang bersedia bertanggungjawab dalam melaksanakan tugas pembinaan ke arah perbaikan secara efektif pada situasi pembelajaran, maka orang

tersebut disebut sebagai supervisor. Tugas seorang pengawas meliputi berbagai komponen, diantaranya adalah:

1. membuat perencanaan kerja.
2. mengendalikan pekerjaan.
3. memecahkan masalah.
4. mengumpulkan dan memanfaatkan umpan balik.
5. melatih dan membimbing.
6. memotivasi.
7. mengatur waktu.
8. komunikasi lisan maupun tertulis.
9. mengembangkan kemampuan diri.
10. mewakili lembaga.
11. menghadiri dan menyelenggarakan rapat-rapat.³

Selain tugas-tugas di atas, untuk dapat efektif, pengawasan harus dilakukan dengan sebenar-benarnya dan tepat waktu. Efektivitas dalam pengawasan itu harus memiliki criteria; adapun criteria yang di maksud adalah :

- 1) mengawasi kegiatan-kegiatan yang benar.
- 2) tepat waktu.
- 3) dengan biaya yang efektif.
- 4) tepat akurat.

³ Yusuf, A. dkk. 2002. *Pedoman Pengawasan Untuk Madrasah dan Sekolah Umum*. Jakarta : Mekar Jaya, hal 9

5) dapat diterima oleh yang bersangkutan.⁴

Dalam hal kaitan penyelesaian tugas, seorang pengawas harus mempunyai kemampuan manusiawi, kemampuan teknis, kemampuan emosional dan kemampuan analisis. Para pengawas yang sukses sudah pasti mempunyai kemampuan yang lebih dari yang lain. Tidak semua pengawas membutuhkan jumlah kemampuan yang sama, karena ada beberapa kemampuan dianggap lebih penting untuk jenis-jenis pekerjaan daripada yang lain.

Kemampuan manusiawi yaitu kemampuan dimana para pengawas dalam menjalankan tugasnya tidak dapat lepas dari interaksi dengan orang. Kemampuan ini diperlukan untuk mempengaruhi, mengawasi, memimpin dan mengontrol. Kemampuan ini meliputi juga komunikasi, motivasi dan kepemimpinan serta dianggap sebagai kemampuan manajerial yang paling penting.

Kemampuan teknis yaitu kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang pengawas karena berkaitan dengan pemahaman dan penggunaan teknik-teknik, metode – metode, perlengkapan dan prosedur – prosedur dalam mengoperasikan tugas – tugasnya. Dalam menjalankan fungsinya, para pengawas tidak dapat dengan semena –

mena tanpa melalui aturan main yang sudah ditetapkan melakukan perubahan karena akan berdampak negatif terhadap sekolah secara keseluruhan.

Kemampuan emosional yaitu kemampuan yang berkaitan dengan tingkat kematangan kepribadian yang berpengaruh pada rasa tanggung jawab yang dimilikinya. Dengan kemampuan ini seorang manajer selalu dapat mengatasi segala masalah dengan tenang tanpa diselimuti rasa kalut, takut, tegang, marah dan sebagainya. Kematangan kepribadian ternyata menjadi faktor yang sangat dipertimbangkan, karena mempunyai pengaruh besar dalam suatu organisasi.

Kemampuan analisis yaitu kemampuan yang dalam pekerjaannya seorang pengawas sering terlibat dalam pengambilan keputusan – keputusan dan menganalisis situasi – situasi. Seorang pengawas harus mempunyai kemampuan ini untuk mengidentifikasi, menganalisis dan mengatasi masalah – masalah dalam kondisi informasi yang tidak lengkap dan tidak menentu dalam kaitan penyelesaian tugas.

Berdasarkan uraian – uraian teori diatas, maka yang dimaksud dengan kemampuan penyelesaian tugas pengawas dalam kaitan hal ini adalah kecakapan yang terkait untuk melaksanakan aktivitas – aktivitas manajemen dalam penyelesaian tugasnya yang meliputi :

Kemampuan Teknis adalah kemampuan untuk menggunakan prosedur, tehnik dan pengetahuan mengenai bidang khusus.

Kemampuan manusiawi adalah kemampuan untuk bekerja sama, memahami dan memotivasi orang lain sebagai individu atau dalam kelompok. Sedangkan *Kemampuan emosional* yang berkaitan dengan tingkat kematangan kepribadian yang berpengaruh pada rasa tanggung jawab yang dimilikinya terhadap pekerjaan. Adapun indikator dari kemampuan penyelesaian tugas ini meliputi :

1. Bersesuaian dengan visi.
2. Koordinasi.
3. Interaksi.
4. Akurasi.



Selanjutnya fungsi yang lain ialah pengawasan (*controlling*).

Pengawasan merupakan fungsi manajerial yang menetapkan standar

UNIVERSITAS MEDAN AREA suatu organisasi.

:“controlling is determining what is being accomplish, that evaluating performance and if necessary applying corrective measure so performance takes place according to plans”.⁵

Dapat disimpulkan bahwa “ control as that function of the system which provides adjusments in comformance to the plan; the maintenance of variations from system objectives within allowable limits”.⁶ Dimaksudkannya, kontrol sebagai fungsi dari sistem yang memberikan penyesuaian dalam mengarahkan kepada rencana, pemeliharaan dari variasi – variasi dari sasaran – sasaran sistem didalam batas – batas yang diperbolehkan. Selanjutnya fungsi pengawasan adalah mengevaluasi dan menghargai atau menilai serta pengambilan tindakan yang positif.⁷

C. Jenis – Jenis Pengawasan

Ada dua jenis utama pengawasan yaitu:

⁵ Tery G.R., 1972. *Principle of Management*, Homewood Illinois, Ricahard D. Irwan Inc.

⁶ Jhonson R.A., 1978, *Theory and Management of System*, Tokyo : McGraw Hill

⁷ Hani Handoko, 2000, *Manajemen*. Edisi 2, Yogyakarta: Gunung Agung.

1. Pengawasan Melekat.

Pengawasan melekat adalah pengawasan seorang pimpinan dalam menjalankan wewenang mengawasi yang dimiliki oleh setiap pejabat pimpinan karena jabatan yang dimilikinya. Tegasnya setiap pejabat pimpinan di samping sebagai perencana yang cekatan juga sebagai administrator yang handal dan sebagai penggerak yang tangguh, setiap manajer harus pula menjadi pengawas yang efektif.

2. Pengawasan fungsional.

Pengawasan fungsional adalah pengawasan yang dapat dilakukan oleh aparat pengawas yang terdapat dalam satu instansi tertentu, tetapi dapat pula dilakukan oleh aparat pengawasa yang berada di luar satu instansi meskipun masih dalam lingkungan pemerintahan.⁸

Selain jenis-jenis pengawasan di atas, ada juga jenis – jenis pengawasan lain sebagai berikut :

⁸ -----1988. *Fungsi-Fungsi Manajemen*. Jakarta : Bumi Aksara.

1. Pengendalian Karyawan (personal control).

Pengendalian ini ditujukan kepada hal – hal yang ada hubungannya dengan kegiatan karyawan, atau salesman. Misalnya apakah karyawan bekerja sesuai dengan rencana, perintah, tata kerja, disiplin, absensi dan sebagainya.

2. Pengendalian Keuangan (financial control).

Pengendalian ini ditujukan kepada hal-hal yang menyangkut keuangan, tentang pemasukan dan pengeluaran, biaya-biaya perusahaan termasuk pengendalian anggaran.

3. Pengendalian Produksi (production control).

Pengendalian ini ditujukan untuk mengetahui kualitas dan kuantitas produksi yang dihasilkan, apakah sesuai dengan standar atau rencananya.

4. Pengendalian Waktu (time control).

Pengendalian ini ditujukan kepada penggunaan waktu, artinya apakah waktu untuk mengerjakan suatu pekerjaan sesuai atau tidak dengan rencana.

5. Pengendalian Teknis (technical control).

Pengendalian ini ditujukan kepada hal-hal yang bersifat fisik, yang berhubungan dengan tindakan dan teknis pelaksanaan.

6. Pengendalian Kebijakan (policy control).

Pengendalian ini ditujukan untuk mengetahui dan menilai, apakah kebijakan – kebijakan organisasi telah dilaksanakan sesuai dengan yang telah digariskan.

7. Pengendalian Penjualan (sales control).

Pengendalian ini ditujukan untuk mengetahui, apakah produksi atau jasa yang dihasilkan terjual sesuai dengan target yang ditetapkan.

8. Pengendalian Inventaris (inventory control).

Pengendalian ini ditujukan untuk mengetahui, apakah semua inventaris perusahaan masih ada semuanya atau ada yang hilang.

9. Pengendalian Pemeliharaan (maintenance control). Pengendalian

ini ditujukan untuk mengetahui, apakah semua inventaris perusahaan dan kantor dipelihara dengan baik atau tidak dan jika

ada yang rusak apa kerusakannya, apa masih dapat diperbaiki atau tidak.⁹

D. Hubungan Pengawasan Dalam Tingkat Penjualan

Salah satu faktor yang mendukung dalam meningkatkan penjualan adalah ability manajer dalam melakukan pengawasan. Karena pengawasan pada dasarnya mengendalikan aktivitas program agar sesuai dengan kegiatan yang telah direncanakan. Menjaga jangan sampai terjadinya deviasi – deviasi tingkat penjualan. Jika terjadi penyimpangan, maka manajer sebagai pengawas, agar secepatnya melakukan perbaikan-perbaikan terhadap subsistem – subsistem yang ada dalam organisasi penjualan.

Penjualan sulit untuk mencapai target, jika sistem penjualan yang dilakukan tidak sistematis atau terarah. Manajemen penjualan yang dilakukan hanya berdasarkan keinginan tanpa adanya administrasi yang jelas terhadap perilaku penjualan. Artinya tidak ada upaya perencanaan yang jelas untuk setiap periode/hari tentang berapa penjualan yang harus dicapai. Jika ini terjadi, maka penjualan

⁹ Malayu S.P. Hasibuan. 2001. *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset.

itu didasarkan kepada pernyataan yang penting terjual. Dalam konteks inilah pengawasan harus memperhatikan produk yang dijual dan sales yang melakukan penjualan.

Pengawasan harus senantiasa menganalisis terhadap kondisi objektif yang dilakukan pegawai/sales dalam melakukan penjualan. Biasanya semakin tinggi pengawasan terhadap aktivitas kerja pegawai/sales semakin baik pula hasil yang dicapai oleh pegawai/sales. Sebab dengan adanya pengawasan yang dilaksanakan oleh perusahaan, dapat memotivasi para pegawai/sales untuk dapat bekerja lebih optimal dalam rangka mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Bahkan adanya pengawasan dapat menjadi motivasi negatif bagi para pegawai/sales karena adanya sangsi bagi pegawai/sales yang tidak memenuhi target yang telah ditentukan. Untuk itu pengawasan mempunyai hubungan yang erat dengan tingkat penjualan.

E. Fungsi Manajer Dalam Pengawasan

Pengawasan merupakan suatu proses aktivitas manajer dalam memberikan bantuan dan layanan kepada pegawai/sales untuk

mencapai perbaikan – perbaikan pekerjaan yang dilakukan pegawai/sales sebagai tugas dan tanggung jawabnya agar lebih baik dan optimal. Berarti fungsi dari seorang manajer operasional dalam suatu perusahaan adalah menyesuaikan implementasi kerja dengan perencanaan yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Dalam hal pengawasan kesuksesan atau keberhasilan kerja dalam mencapai tujuan harus diukur, supaya deviasi – deviasi yang terjadi dapat diidentifikasi sekaligus melakukan perbaikan-perbaikan terhadap sistem kerja yang menyimpang dari perencanaan. Menyesuaikan antara kegiatan kerja dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya merupakan tujuan dari pengawasan. Hal ini dilakukan agar hasil implementasi pekerjaan diperoleh dengan optimal, efisien dan efektif. Jika terjadi ketidaksesuaian antara kerja dengan rencana yang telah ditetapkan, maka harus mengambil tindakan untuk mengoreksi dan memperbaiki penyimpangan-penyimpangan atau kesalahan, agar implementasi kerja tidak mengalami hambatan yang lebih fatal dan merugikan.

Untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajer operasional melalui kinerja para pegawai/sales, perusahaan

sering menghadapi tantangan dan hambatan, terutama yang paling mendasar adalah kualitas dari para pegawai/salesmannya. Untuk itu manajer harus mampu melaksanakan fungsinya secara optimal yakni dengan memberikan bimbingan, mengatur, mengawasi dan mengatasi suatu tugas dan menunjukkan bagaimana cara melaksanakan setiap tugas kepada para pegawai/sales. Upaya memberikan bimbingan yang dilakukan manejer operasional kepada para pegawai/sales merupakan salah satu cara yang tujuannya untuk meningkatkan volume penjualan para pegawai/salesman. Menurut Azis Hasan ada tiga cara yang dapat dilaksanakan untuk membimbing salesman yaitu :

1. Melalui supervisory personal.

Supervisor bertujuan untuk melatih dan mendidik selasmen itu.

2. Melalui sales territory assigment.

Salesman diberi tugas pada satu daerah penjualan yang di awasi terus menerus.

3. Other methode

- a) conservation : diadakan suatu pertemuan antara para salesman dengan supervisor. Dalam pertemuan itu diusahakan saling tukar pikiran, rencana-rencana yang akan dilaksanakan.
- b) Sales Contest : ditentukan objective yang akan dicapai dan siapa yang dapat mencapainya diadakan hadiah (sistem perlombaan) Misalnya : Volume sales untuk setiap pegawai/salesman ditentukan Rp. 10 juta/bulan.¹⁰

Fungsi dari seorang manajer operasional dalam pengawasan adalah sebagai suatu aktivitas pengendalian yang berarti seorang manajer operasional harus mengevaluasi dan menilai pekerjaan yang dilakukan oleh pegawai/salesman atau karyawan.¹¹ Mengevaluasi dan menilai pelaksanaan rencana kerja secara makro untuk mengetahui apakah pekerjaan yang dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan atau tidak.

Pengawasan yang dilakukan seorang manajer operasional dalam hal penjualan yang dilakukan pegawai/salesman bukanlah

¹⁰ A. Azis, Hasan. 2005 , Marketing dan Strateginya, Medan : Bali Scane

¹¹ Siswanto, 2005, Pengantar Manajemen, Jakarta : Bumi Aksara.

mencari – cari kesalahan yang dilakukan oleh pegawai/salesmannya semata akan tetapi dilakukan untuk membimbing bawahan (salesman) agar penjualan yang dilakukan dapat memenuhi target. Dengan kata lain fungsi seorang manajer operasional dalam pengawasan adalah manajer harus berusaha membimbing bawahan (salesman) ke arah terealisasinya tujuan organisasi atau untuk tercapainya target penjualan yang telah ditentukan.



BAB III

PT OBOR SEWU MANDIRI CABANG MEDAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan berdiri pada tahun 2001. Selama kurun waktu beberapa tahun ini, telah menerbitkan buku-buku untuk lembar kerja siswa (LKS), Rancangan Undang-Undang Perubahan Pemilu terbitan RIDEP bekerja sama dengan FES (LSM), Kurikulum LPK New Concept (18 judul), Buku Induk (Administrasi Sekolah) se Jawa Tengah. Dalam perjalanan hidupnya PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan selalu dilandasi akan Visi dan Misi.

Visi : Memasuki Era Millennium ketiga tahun 2000, PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan bercita-cita untuk aktif mempromosikan hasil penerbitan produknya ke pasar Nasional dan pada jangka panjang mampu menerbitkan buku-buku dengan mesin-mesin sendiri secara integred dan pada skala makro mampu membentuk Multi Player Effect di antaranyadapat membuka lapangan kerja baru.

Misi : Kami melayani Ilmu Pendidikan dan Pengetahuan dan Informasi untuk Ummat. Misi PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan untuk menjadikan Perusahaan yang sejajar dengan Perusahaan-Perusahaan Penerbit dan Percetakan lainnya.

Tujuan : Ikut serta meningkatkan mutu pendidikan di Indonesia, dengan jalan menyediakan dan menerbitkan buku pelajaran dan buku bacaan yang bermutu. Melalui penerbitan ikut mensukseskan berbagai program pendidikan yang dicanangkan oleh pemerintah, khususnya Departemen Pendidikan Nasional. Penerbitan buku merupakan kegiatan utama dan diharapkan dari penerbitan buku ini dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan menyelenggarakan jasa cetak untuk segala macam cetakan baik skala kecil maupun besar dalam rangka menanggapi tantangan informasi global baik untuk media indoor maupun outdoor.

2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi yang baik diperlukan kapasitas pekerjaan yang sudah tinggi seiring dengan meningkatnya produksi. Struktur organisasi ini menunjukkan adanya job description dan memastikan akan adanya hak dan kewajiban masing-masing komponen dengan

menggambarkan secara formal tentang kedudukan, wewenang, tanggungjawab, tugas-tugas bagi setiap komponen yang ada dalam suatu organisasi perusahaan.

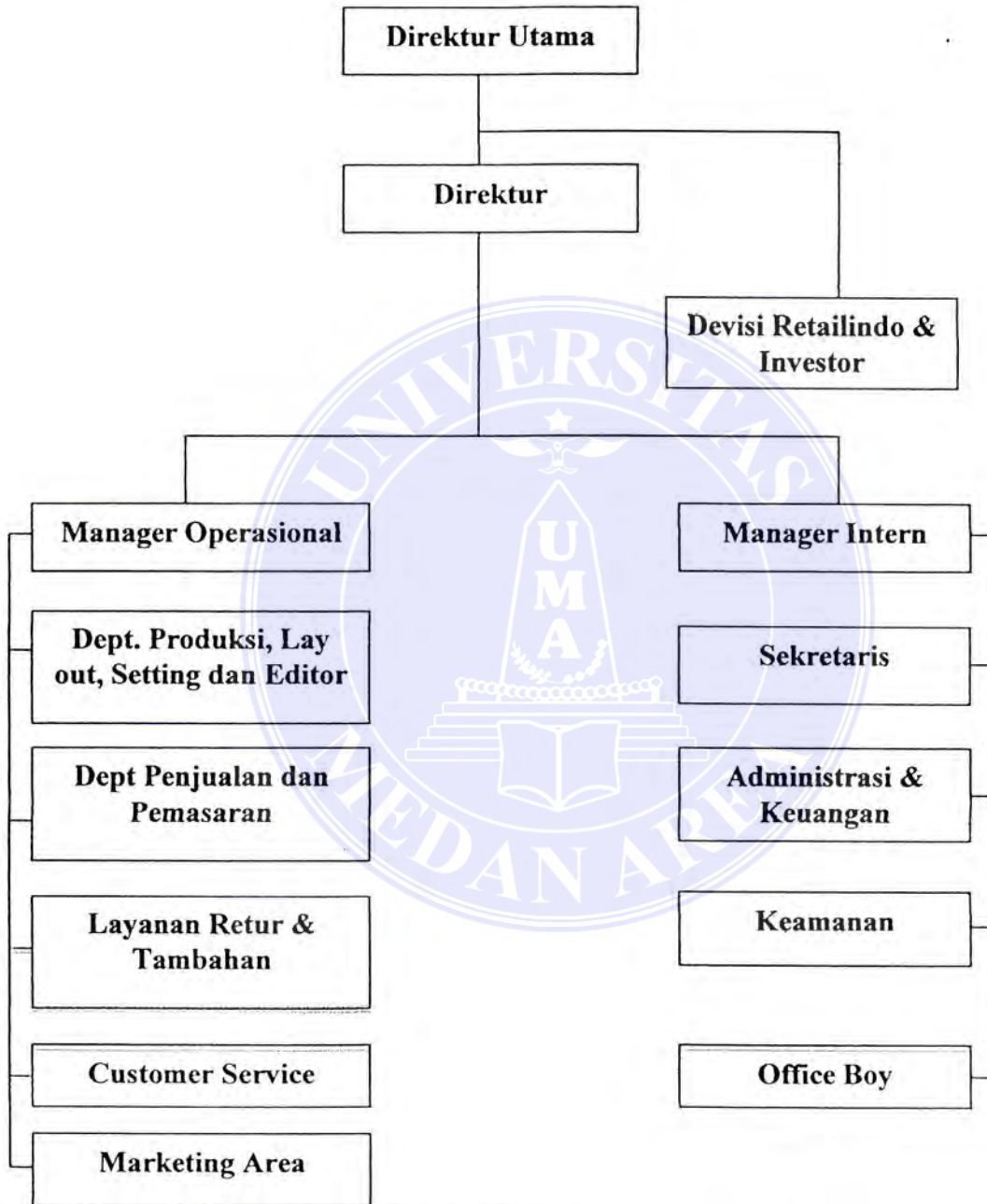
Adapun struktur organisasi PT. Obor Sewu Mandiri Cabang

Medan adalah sebagai berikut :



Gambar I

Struktur Organisasi PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan



Sumber : PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan

Adapun tugas dan tanggung jawab setiap bagian yang ada berdasarkan struktur organisasi di PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan adalah sebagai berikut:

2.1. Direktur Utama

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Menjalin kerjasama executive.
2. Memberi laporan kepada para pemilik saham dalam melakukan pembelian saham kepada para executive.

2.2. Direktur

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

Bertanggung jawab atas jalannya seluruh operasional perusahaan.

2.3. Devisi Retailindo dan Investor

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Bertanggung jawab atas seluruh pekerjaan dibidang commercial printing, advertising and packing.
2. Bertanggung jawab atas seluruh hubungan keluar dengan pihak ketiga menyangkut segala keuangan perusahaan diluar hutang piutang bank.

3. Melakukan analisa laporan keuangan dan riset keuangan serta pengolahan budget untuk proyek sekala besar maupun dibawah porsi divisi retailindo.
4. Melakukan riset analisa investasi baru.

2.4. Manejer Operasional

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Melakukan riset realisasi pasar sebagai landasan untuk strategi penjualan.
2. Mengkoordinasi estimasi, edit, setting, dan pemasaran.
3. Melakukan koordinasi dengan produksi untuk mencari ketepatan waktu produksi.
4. Melakuka koordinasi penggudangan (stocking) sementara.
5. Melakukan koordinasi transportasi.

2.5. Manejer Intern

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Mengatur dan melancarkan Budgetting dan rencana Cash Flow.
2. Menyusun dan mengurus akan penjualan dan penagihan.
3. Melakukan pembayaran internal maupun eksternal.

4. Mengatur kontrak dan menyiapkan Sumber Daya Manusia yang diperlukan.

5. Mengkoordinasi operasional kantor.

2.6. Dept. Produksi, Lay Out, Setting dan Editor

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Mengatur besar produksi yang akan di hasilkan.
2. Mendesain bentuk gambar dan jenis yang akan di cetak.

2.7. Dept. Penjualan dan Pemasaran

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Menyusun rencana penjualan produk.
2. Melakukan riset pasar.

2.8. Layanan Retur dan Tambahan

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

Memberikan dan menerima segala macam bentuk permintaan dan pengembalian terhadap produk.

1.9. Customer Service

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Menerima keluhan dari pelanggan.
2. Memberikan informasi kepada pelanggan.

2.10. Marketing Area

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Menjual produk yang ditawarkan ke pasar.
2. Menawarkan produk ke pasar.

2.11. Sekretaris

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

Mencatat segala kegiatan yang akan di jalankan para pimpinan.

2.12. Administrasi dan Keuangan

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

1. Mencatat segala surat masuk dan keluar.
2. Membuat laporan keuangan.

2.13. Keamanan

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

Menjaga keamanan lingkungan kantor.

2.14. Office Boy

Tugas dan Tanggung Jawabnya:

Membersihkan kantor serta mengantarkan surat ke pimpinan.

B. Jenis Pengawasan Yang Dijalankan

Target pasar dari PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan adalah sekolah – sekolah dan perusahaan – perusahaan baik negeri maupun swasta di seluruh Indonesia dengan membuat penyaluran-penyaluran sebagai distributor espektasi, serta jasa layanan cetak instansi baik negeri maupun swasta.

Mengingat jumlah oplah yang terus meningkat, maka penyediaan mesin dan gudang perlu untuk dilakukan penambahan, sehingga kinerja perusahaan akan lebih efisien. Bahkan dengan semakin banyaknya permintaan pasar, perusahaan harus lebih optimal dalam memberikan pelayanan. Untuk itu salah satu faktor yang terpenting dan menjadi skala prioritas yang utama adalah perlu dilakukannya pengawasan.

Untuk kondisi internal perusahaan, jenis pengawasan yang telah dijalankan adalah jenis pengawasan langsung, tidak langsung dan pengawasan berdasarkan kekecualian.

Pengawasan langsung dilakukan sendiri oleh manajer secara langsung. Manajer memeriksa pekerjaan yang sedang dilakukan untuk mengetahui apakah dikerjakan dengan benar dan hasilnya sesuai

dengan apa yang telah ditetapkan. Pengawasan jenis ini mempunyai kelebihan jika ada kesalahan dapat diketahui sedini mungkin, sehingga perbaikannya dapat dilakukan dengan cepat. Terjadi kontak langsung antara bawahan dan atasan, sehingga akan memperdekat hubungan antara atasan dengan bawahan.

Pengawasan tidak langsung juga dijalankan dalam perusahaan PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan. Pengawasan ini dilakukan dengan jarak jauh, artinya dengan melalui laporan yang diberikan oleh bawahan. Lapornya dapat berupa lisan atau tulisan tentang pelaksanaan pekerjaan dan hasil-hasil yang telah dicapai. Pengawasan ini dilakukan karena waktu manajer untuk mengerjakan tugas – tugas lainnya semakin banyak, misalnya membuat perencanaan. Biaya pengawasan relatif lebih kecil dan memberikan inisiatif bawahan berkembang dalam melaksanakan pekerjaan.

Selain jenis pengawasan di atas, diterapkan pengawasan yang berdasarkan kekecualian yaitu pengendalian yang dikhususkan untuk kesalahan-kesalahan yang luar biasa dari hasil atau standar yang diharapkan. Pengendalian sejenis ini dilakukan dengan cara mengkombinasikan pengawasan langsung dan tidak langsung.

C. Peranan Manajer Dalam Pengawasan Produksi dan Tingkat Penjualan

Dalam pengawasan produksi dan tingkat penjualan, ada beberapa peran yang dilakukan oleh Manajer di antaranya :

- a. Peran antarpribadi, dalam peran ini menejer harus bertindak sebagai tokoh, sebagai pemimpin, dan sebagai penghubung agar organisasi dalam melakukan produksi dan tingkat penjualan semakin meningkat. Sebagai pemimpin, manajer memberikan pelatihan, memotivasi, mengembangkan dan menggiatkannya.
- b. Peran informasional, manajer bertindak sebagai pengumpul dan penyebar informasi. Dalam hal ini manajer bermain tiga peran yaitu peran pemantau, peran penyebar dan peran juru bicara. Sebagai pemantau manajer secara kontiniu mencari informasi yang dapat dimanfaatkan secara efisien dan efektif dalam mengawasi produksi dan tingkat penjualan. Sebagai penyebar, manajer menyalurkan kepada bawahan informasi penting. Sebagai juru bicara, manajer menyampaikan sebagian dari informasi yang dikumpulkannya kepada individu – individu di

luar unitnya agar dapat mengembangkan produksi dan tingkat penjualan.

- c. Peran pengambil keputusan, dalam peran ini manajer harus bertindak dalam empat peran yang bertalian dengan pengambilan keputusan dalam memproduksi dan meningkatkan penjualan yang dapat diambil oleh manajer. Peran tersebut adalah peran wirausaha, peran pereda gangguan, peran pengalokasian sumber daya dan peran perunding. Dalam peran wirausaha, manajer membuat perubahan secara sukarela. Dalam peran pereda gangguan, manajer bertindak terhadap kondisi yang berada di luar pengendaliannya, misalnya pelanggan yang pailit, pembatalan kontrak. Sebagai pengalokasian sumber daya, manajer bertanggungjawab dalam menetapkan bagaimana dan kepada siapa sumber daya yang dimiliki akan digunakan.

Selain peran di atas, manajer dalam perannya juga dituntut untuk memiliki ketrampilan *technical skill* yaitu manajer harus mampu menggunakan pengetahuan, metode, prosedur dan teknik dalam melakukan pengendalian produksi dan penjualan. *Conceptual*

skill yaitu manajer harus mampu untuk mengenali bagaimana berbagai macam faktor saling berkaitan satu sama lain dalam upaya pengendalian produksi dan penjualan. Dengan demikian, tindakan yang diambilnya akan ditujukan untuk kepentingan organisasi secara keseluruhan. *Human Skill* yaitu manajer harus memiliki kemampuan dan pertimbangan yang diusahakan bersama orang lain, termasuk pemahaman mengenai motivasi dan aplikasi tentang kepemimpinan yang efektif. Manajer berperan dengan ketrampilan hubungan manusiawi agar dapat bekerja dengan para bawahan dalam melakukan pengawasan produksi dan penjualan secara bersama-sama.

D. Penjualan 2003 – 2007

Keberhasilan perusahaan dalam mengelola bisnisnya dapat diketahui dari tingkat penjualan. Artinya secara rutin penjualan mengalami kenaikan. Dari data yang diperoleh tingkat penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan dari Tahun 2003 sampai dengan 2007 terus mengalami kenaikan. Untuk mengetahui lebih jelas tingkat penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel I

Rencana & Realisasi Penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS)
Tahun 2003 – 2007 (Unit Eksemplar)

Tahun	Rencana	Realisasi
2003	250.000	335.000
2004	250.000	375.000
2005	275.000	380.000
2006	300.000	590.000
2007	400.000	665.000

Sumber: PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan

Tabel II

Rencana & Realisasi Penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS)
Tahun 2003 – 2007 (Rupiah)

Tahun	Rencana (Rencana x Harga Jual)	Realisasi (Realisasi x Harga Jual)
2003	250.000 x 2.100	335.000 x 2.100
2004	250.000 x 2.100	375.000 x 2.100
2005	275.000 x 2.100	380.000 x 2.100
2006	300.000 x 2.500	590.000 x 2.500
2007	400.000 x 2.500	665.000 x 2.500

Sumber: PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan

Tabel III

**Total Rencana & Realisasi Penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS)
Tahun 2003 – 2007 (Rupiah)**

Tahun	Total Rencana (Rupiah)	Total Realisasi (Rupiah)
2003	525.000.000	703.500.000
2004	525.000.000	787.500.000
2005	577.500.000	798.000.000
2006	750.000.000	1.475.000.000
2007	1.000.000.000	1.662.500.000

Sumber: PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan

E. Arus Pengawasan Yang Diterapkan Perusahaan

Dalam menjalankan bisnis penerbit dan percetakan, PT Obor Sewu Mandiri sangat mengutamakan pengawasan. Peranan manajer operasional menjadi sangat penting agar produk yang dihasilkan berkualitas. Pengawasan yang diterapkan oleh perusahaan adalah pengawasan secara langsung artinya pimpinan dari masing – masing departemen secara langsung mengawasi kerja dari masing – masing karyawannya. Adapun arus pengawasn yang dijalankan perusahaan ditunjukkan pada gambar berikut:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

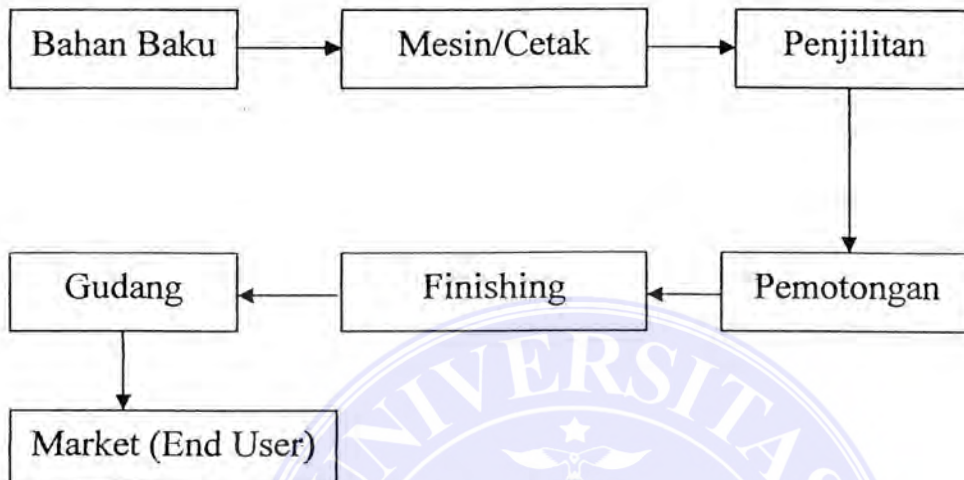
© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)27/2/24

Gambar II

Arus Pengawasan Yang Dijalankan



Sumber: PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan

Dari gambar arus pengawasan diatas terlihat jelas bahwa pengawasan yang di lakukan oleh perusahaan cukup terorganisir. Hal ini terlihat bahwa pengawasan yang dilakukan diawali dari pengadaan bahan baku hingga sampai proses akhir yakni pasar serta para konsumen yakni sekolah – sekolah.

F. Hambatan-Hambatan Yang Dihadapi Perusahaan dan Usaha-Usaha Mengatasinya.

Dalam menjalankan bisnis penerbit dan percetakan ada ditemukan hambatan – hambatan yang dihadapi yang harus diselesaikan guna mencapai tujuan perusahaan. Maka dari itu perusahaan dituntut

untuk menciptakan sistem kerja yang kreatif dan dinamis untuk mengatasi masalah tersebut. Jika tidak dilakukan maka perusahaan akan mengalami kemunduran di tengah ketatnya persaingan bisnis yang dihadapi perusahaan.

Demikian pula yang dihadapi oleh PT. Obor sewu Mandiri Cabang Medan yang tidak lepas dari masalah dan hambatan dalam melaksanakan operasional perusahaan, terutama dalam meningkatkan volume penjualan agar produk yang ditawarkan mengalami peningkatan penjualan.

Beberapa hambatan yang dihadapi oleh PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan antara lain:

1. Pesaing Pasar

Banyaknya perusahaan penerbit yang menghasilkan produk sejenis serta pesaing yang begitu banyak tak jarang timbul persaingan dalam menjalankan usaha tersebut. Selain itu strategi yang hampir sama juga menjadi hambatan utama antar pesaing dipasar.

2. Tenaga Kerja

Kurangnya tenaga kerja di PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan serta masih banyaknya karyawan kurang loyal terhadap perusahaan.

3. Pelayanan

Memberikan tingkat pelayanan terhadap para pelanggan yang selama ini beranggapan bahwa perusahaan lebih mengutamakan bisnis belaka.

4. Pemerintahan

Aturan yang cukup rumit dapat membuat perusahaan susah dalam memenangkan tender dan pengurusan surat ijin.

Dari hambatan yang terdapat pada PT. Obor Sewu Mandiri Cabang Medan tersebut maka perusahaan juga memiliki kiat dalam mengatasi hambatan – hambatan yang terjadi antara lain:

1. Pesaing Pasar

Melakukan kerja keras dari seluruh komponen yang ada di perusahaan dengan cara membangun kerjasama dengan para perusahaan penerbit dan percetakan lokal lainnya.

2. Tenaga Kerja

Perusahaan mengadakan sistem rekrutmen dan pengembangan karyawan secara periodik.

3. Pelayanan

Ciptakan aspek humanis karena aspek ini amat penting dalam upaya pemberdayaan masyarakat yang selama ini sudah dikenal sebagai bangsa terkorup yang sudah masuk dalam kategori masyarakat yang tidak dapat dipercaya lagi.

4. Pemerintahan

Kebijakan dari pemerintahan dalam menentukan undang – undang pendidikan jangan sampai keliru karena dapat memperbodoh anak bangsa. Untuk itu perijinan perusahaan penerbit dapat dengan mudah diberikan agar industri penerbitan untuk bidang pendidikan dapat berkembang untuk menghindari pengerdilan pada industri penerbitan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah penenulis melakukan analisis dan evaluasi secara terperinci pada BAB IV, maka di BAB V ini penulis akan menarik suatu kesimpulan dan saran.

A. Kesimpulan

1. Terdapat pengaruh positif antara pengawasan manajer operasional dalam meningkatkan volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan. Hal tersebut ditunjukkan oleh nilai koefisien korelasi (r_{xy}) sebesar 0,65%.
2. Dari hasil uji determinasi (D) sebesar 0,42,25% menunjukkan bahwa kontribusi pengawasan manajer operasional dalam meningkatkan volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) sebesar 42 %. Berarti pengawasan yang dilakukan oleh manajer operasional mampu menunjang peningkatan volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan, sehingga makin tinggi pengawasan manajer operasional maka semakin tinggi pula volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan. Sebaliknya semakin rendah tingkat

pengawasan manajer operasional, maka semakin rendah volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan.

3. Kontribusi pengawasan manajer operasional dalam meningkatkan volume penjualan buku lembar kerja siswa (LKS) pada PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan sebesar 42 %. Berarti sisanya 58% disebabkan oleh variabel-variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.
4. Selisih nilai rencana dan realisasi perubahan penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) dari tahun ke tahun menunjukkan angka sebagai berikut:
Untuk tahun 2004 : 2003 terdapat selisih sebesar 11,94%
Untuk tahun 2005 : 2004 terdapat selisih sebesar 1,33%
Untuk tahun 2006 : 2005 terdapat selisih sebesar 55,26%
Untuk tahun 2007 : 2006 terdapat selisih sebesar 4,2%

A. Saran-Saran

Berdasarkan pengujian hipotesis, dan kesimpulan, maka perlu

disarankan :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)27/2/24

1. Kepada manajer operasional PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan agar lebih meningkatkan sistem pengawasan yang lebih efektif lagi, sehingga penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) semakin lebih optimal.
2. Diharapkan kepada manajer operasional PT Obor Sewu Mandiri Cabang Medan agar memberikan reward kepada para salesman (penjual) yang berprestasi dalam meningkatkan volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS).
3. Diharapkan kepada para salesman (penjual), agar lebih memberikan pelayanan yang prima kepada lembaga-lembaga pendidikan misalnya tepat waktu ketika berjanji untuk memberikan pelayanan.
4. Diharapkan agar manejer operasional dapat lebih memperluas daerah pemasaran Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) sehingga volume penjualan Buku Lembar Kerja Siswa (LKS) juga mengalami peningkatan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Azis, Hasan. 2005 , *Marketing dan Strateginya*, Medan : Bali Scane.
- Hamdy, Cholihs. Zhayni. 1997. *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, Press IAIN. Medan.
- Handoko, Hani. 2000, *Manajemen* Edisi 2, Yogyakarta, BPFE.
- Hani Handoko, 2000, *Manajemen*. Edisi 2, Yogyakarta: Gunung Agung.
- Jhonson R.A., 1978, *Theory and Management of System*, Tokyo : McGraw Hill.
- Kertonegoro, Sentanoe. 1983. *Manajemen Organisasi*. Jakarta; Widya Press.
- Malayu S.P. Hasibuan. 2001. *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset.
- Moekijat, 2003. *Manajemen Tenaga Kerja dan Hubungan Kerja*, Bandung, Pionir Jaya .
- Siagian, Sondang.1988. *Fungsi-Fungsi Manajemen*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Siswanto, 2005, *Pengantar Manajemen*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Tery G.R., 1972. *Principle of Management*, Homewood Illinois, Ricahard D. Irwan Inc.

Yusuf, A. dkk. 2002. *Pedoman Pengawasan Untuk Madrasah dan Sekolah*

UNIVERSITAS MEDAN AREA
Lombong, Mekar Jaya.

Document Accepted 27/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Prof. Dr. Suharsimi Arikunto, 2002, *Prosedur Penelitian*, Edisi Revisi V,
Jakarta: Rineka Cipta.



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 27/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area