

RINGKASAN

M. Akhiruddin Nst. **PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PD. ANEKA INDUSTRI DAN JASA MEDAN** (Dibawah bimbingan Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar, selaku pembimbing I dan Ibu Dra. Hj. Rosmaini, Ak, selaku pembimbing II).

Perencanaan dan pengendalian merupakan dua fungsi manajemen yang sangat penting bagi setiap perusahaan. Perencanaan yang baik adalah perencanaan yang menggambarkan tujuan-tujuan perusahaan, kegiatan-kegiatan perusahaan dan jangka waktu untuk melaksanakan tujuan-tujuan tersebut di masa yang akan datang. Perencanaan yang baik juga diharapkan dapat menghasilkan mekanisme operasi perusahaan yang baik juga.

Perencanaan yang baik tidak dapat berdiri sendiri tanpa didukung oleh pengendalian yang baik pula. Pengendalian merupakan tindakan yang mengukur apakah realisasi telah sesuai dengan apa yang direncanakan. Pengendalian meliputi aktifitas untuk menentukan dan mengevaluasi apakah pelaksanaan sesuai dengan norma atau ukuran-ukuran yang telah ditetapkan dalam rencana.

Pengendalian penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan bagian dari pengendalian yang penting dari rangkaian pengendalian yang ada, karena dengan dilakukannya pengendalian penjualan ini, perusahaan dapat:

1. Menghindari kerugian akibat adanya piutang yang tidak tertagih.
2. Menghindari investasi yang berlebihan dalam piutang.
3. Menghindari penggelapan/kecurangan (fraud) yang ditimbulkan dalam transaksi penjualan.
4. Melihat/mengevaluasi apakah pelaksanaan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan telah cukup memadai.

Berdasarkan analisis dan evaluasi pihak perusahaan (dalam hal ini PD. Aneka Industri dan Jasa Medan), telah melakukan perencanaan dan pengendalian penjualannya dengan jalan membuat dan memasukkan panitia penyusun perencanaan penjualan, melakukan kebijakan pemisahan tugas dan otorisasi, kebijakan pemberian kredit dan kebijakan penagihan yang diterapkan perusahaan.

Perusahaan telah menerima manfaat dari perencanaan dan pengendalian penjualan terhadap operasi perusahaan, diantaranya:

1. Realisasi laba tiap tahunnya cenderung semakin meningkat
2. Terhindarnya perusahaan dari kerugian yang relatif besar karena piutang yang tidak tertagih
3. Perusahaan dapat mengetahui ada/tidaknya penyelewengan yang dilakukan terhadap penjualan
4. Perusahaan dapat menjalankan fungsinya sebagai suatu organisasi komersil
5. Dan manfaat lainnya.