

ABSTRAKSI

Perkembangan dunia bisnis dewasa ini menyebabkan setiap badan usaha mengalami persaingan yang ketat. Untuk dapat bertahan dan berkembang, maka suatu badan usaha dituntut untuk dapat menjalankan usahanya dengan lebih efisien dan efektif. Dengan efisiensi dan efektifitas, tentunya badan usaha itu akan memiliki kelebihan dibanding para pesaingnya.

PT "X" merupakan perusahaan dagang yang bergerak di bidang besi baja. Dengan semakin berkembangnya industri di Jawa Timur, maka tingkat kebutuhan akan besi baja juga semakin meningkat. Hal ini mendorong badan usaha ini untuk dapat memenuhi semua permintaan konsumen. Untuk dapat memenuhi semua permintaan tersebut, badan usaha ini memerlukan kualitas sumber daya manusia atau karyawan yang baik, karena karyawan adalah ujung tombak dari badan usaha ini dalam melakukan kegiatan pemasarannya.

Sistem pengendalian manajemen dapat digunakan untuk mendukung badan usaha mengendalikan karyawannya agar bertindak sesuai apa yang diharapkan. Salah satu bentuk pengendalian dalam sistem pengendalian manajemen adalah *result control*, yang merupakan bentuk pengendalian dengan mengevaluasi apa yang telah dilakukan dan pengendalian berdasarkan hasil yang telah dicapai karyawan untuk perusahaan, di mana di dalamnya mencakup pemberian sanksi dan penghargaan. Bila *result control* berhasil dilaksanakan dengan baik, maka diharapkan para karyawan mampu menunjukkan kinerja sesuai dengan keinginan badan usaha, sehingga badan usaha itu sendiri akan mengalami peningkatan baik dalam efisiensi maupun efektifitasnya.

Karena itulah, dilakukan penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui bentuk dari *result control* yang diterapkan badan usaha ini terhadap para karyawan yang berperan dalam kegiatan pemasarannya, seberapa ketat pengendalian tersebut, dan bagaimana pengendalian tersebut berpengaruh terhadap efisiensi dan efektifitas kegiatan pemasaran, dari segi positif maupun negatif.