

ABSTRAK

Setiap perusahaan menerapkan system pengendalian manajemen yang berbeda-beda untuk dapat mengarahkan seluruh karyawannya. Diharapkan dengan adanya pembentukan system pengendalian manajemen terutama ditinjau dari segi result control dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan kinerja salesman dan dapat mengatasi permasalahan yang muncul sehingga dapat mencapai tujuan organisasi. Peningkatan kinerja salesman merupakan hal yang penting dalam suatu perusahaan karena salesman berperan penting dalam proses pemasaran produk.

Seperti yang diketahui bahwa dalam perusahaan dagang, salesman merupakan bagian terpenting karena merupakan bagian yang bertugas untuk menawarkan produk secara langsung kepada konsumen. Apabila salesman tidak mempunyai keahlian dan kemampuan dalam menawarkan produk perusahaan, maka tujuan perusahaan tidak dapat tercapai. Oleh karena itu adanya penerapan system reward dan punishment yang benar dalam result control dapat meningkatkan kinerja salesman dalam memasarkan produk kepada konsumen.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menjelaskan bahwa terdapat rekomendasi-rekomendasi perbaikan yang diperlukan oleh PT X dalam penerapan system result control untuk dapat meningkatkan kinerja salesman dalam memasarkan produk kepada konsumen, sehingga dapat mencapai target dan tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, melalui pembentukan system reward dan punishment.

Kata Kunci: *Result control, Reward dan Punishment, Kinerja salesman*