

ABSTRAK

Pengendalian mempunyai peranan yang sangat penting dalam mencapai tujuan perusahaan, di mana perusahaan dijalankan oleh berbagai macam individu yang memiliki latar belakang dan tujuan berbeda. Oleh karena itulah, diperlukan adanya suatu sistem yang baik, efisien, dan efektif dalam menangani masalah pengendalian di atas. Pengendalian sendiri dapat dibagi atas empat macam yaitu pengendalian tindakan (*action control*), pengendalian hasil (*result control*), pengendalian personal (*personnel control*), dan pengendalian kultural (*cultural control*).

Skripsi ini berisi penelitian mengenai penerapan *personnel* dan *cultural control* di sebuah perusahaan distributor bidang farmasi (obat dan perlengkapan kesehatan). Perusahaan tersebut memperkerjakan banyak pegawai, khususnya lima belas *salesman* yang menjadi ujung tombak kegiatan distribusi agar produk tersebar merata di seluruh target *outlet* (pelanggan). Meskipun hasil pencapaian penjualan bukan faktor mutlak untuk menilai baik atau buruknya kinerja seorang *salesman*, ukuran tersebut mempunyai pengaruh yang sangat besar karena dari sinilah mereka berkontribusi terhadap perkembangan perusahaan.

Untuk dapat melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya sehingga mencapai kinerja yang baik pula, *salesman* harus termotivasi baik secara internal maupun eksternal melalui *personnel* dan *cultural control*, yang mana pengendalian ini mempunyai arah yang cenderung pada pendekatan psikologis dalam memotivasi seseorang.

Sesuai dengan tujuan studi penulisan skripsi ini, dalam pembahasannya akan dilihat bagaimana pelaksanaan *personnel* dan *cultural control*, kekuatan dan kelemahannya serta pengaruhnya terhadap peningkatan kinerja *salesman* melalui analisis sedalam-dalamnya. Jika memungkinkan, akan dicari rekomendasi yang sesuai untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada sehingga perusahaan makin berkembang dalam masa yang akan datang.