

INTISARI

Setiap perusahaan menerapkan sistem pengendalian manajemen yang berbeda-beda untuk dapat mengarahkan seluruh karyawannya. Diharapkan dengan adanya pembentukan sistem pengendalian manajemen terutama *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 perusahaan *cat* yang bergerak dibidang dagang, dimana produk yang ditawarkan hanya produk tunggal yaitu *cat*. Dalam perusahaan dagang, *salesman* merupakan bagian terpenting karena merupakan satu-satunya bagian yang bertugas untuk menawarkan produk kepada konsumen. Apabila *salesman* tidak mempunyai keahlian dan kemampuan dalam menawarkan produk perusahaan maka tujuan perusahaan tidak dapat tercapai. Oleh karena itu adanya penerapan *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 yang diperlukan oleh PT X dalam penerapan sistem *result control* untuk dapat meningkatkan kinerja *salesman* dalam memasarkan produk kepada konsumen sehingga dapat mencapai target dan tujuan perusahaan melalui pembentukan sistem *reward* dan *punishment*.

Kata Kunci: *Result Control*, *Reward* dan *Punishment*, Kinerja *Salesman*

