

ABSTRACT

The economic condition in Indonesia, which is always changing and increasing competition makes the company should pay more attention to their business activities in order to remain viable. One of them through sales activity. For sales activity to run effectively, then the company needs someone who can supervise the sales activity are known by the name of the controller. Therefore, the authors conducted research with the title: "Controller Role Of Increased Sales Activity In PT Panasonic Gobel Indonesia Palembang Branch. " The purpose of this study is to investigate the role and influence of the controller in increasing sales activity of PT Panasonic Gobel Indonesia Palembang Branch.

The approach used in this research using a case study approach by reading books, literature-literature that exists as a theoretical basis, while the methods used in conducting the research is descriptive analysis method with the technique of collecting data by field research, interviews and questionnaires.

From observation and discussion, the author can draw a conclusion that the role of controller in increasing sales activity of PT Panasonic Gobel Indonesia Palembang branch has been very effective. With the proper role of the controller has been instrumental in increasing sales activity occurred in the company.

As for suggestions that the author is disclosed in connection with the above conclusion, that the company should make a note of the inventory and checking of goods per month on a regular basis, for the amount of goods in the warehouse can be accurately recorded so that one count and loss of goods in the warehouse can be overcome.

Keywords: Contoller, Sales, Role Controller, Sales Activity.

ABSTRAK

Kondisi perekonomian di Indonesia yang selalu berubah dan persaingan yang semakin ketat membuat perusahaan harus lebih memperhatikan kegiatan usahanya agar tetap dapat bertahan hidup. Salah satunya melalui aktivitas penjualan. Agar aktivitas penjualan dapat berjalan dengan efektif, maka perusahaan membutuhkan orang yang dapat mengawasi jalannya aktivitas penjualan yang dikenal dengan nama *controller*. Oleh karena itu, penulis melakukan penelitian dengan judul: “Peranan *Controller* Terhadap Peningkatan Aktivitas Penjualan Pada PT Panasonic Gobel Indonesia Cabang Palembang”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan dan pengaruh *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan pada PT Panasonic Gobel Indonesia Cabang Palembang.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan studi kasus dengan membaca buku-buku, literature-literature yang ada sebagai dasar teoritis, sedangkan metode yang digunakan dalam melakukan penelitian adalah metode deskriptif analisis dengan teknik pengumpulan data dengan cara penelitian lapangan, wawancara dan kuesioner.

Dari hasil pengamatan dan pembahasan tersebut, penulis dapat menarik suatu kesimpulan bahwa peranan *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan pada PT Panasonic Gobel Indonesia cabang Palembang sudah sangat efektif. Dengan adanya peranan *controller* yang memadai tersebut telah berperan dalam meningkatkan aktivitas penjualan terjadi di perusahaan.

Adapun saran yang diungkapkan penulis sehubungan dengan kesimpulan diatas, bahwa perusahaan sebaiknya membuat catatan mengenai persediaan barang dan melakukan pengecekan barang tiap bulan secara rutin, agar jumlah barang di gudang dapat didata secara akurat sehingga salah hitung dan kehilangan barang di gudang dapat diatasi.

Kata kunci : *Contoller*, Penjualan, *Peranan Controller*, Aktivitas Penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
1.5 Metodologi Penelitian	4
 BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN	
PENGEMBANGAN HIPOTESIS	7
2.1 Konsep Peranan	7
2.2 <i>Controller</i>	8
2.2.1 Pengertian <i>Controller</i>	8
2.2.2 Fungsi <i>Controller</i>	9
2.2.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	12
2.2.4 Karakteristik <i>Controller</i> yang Kuat	13
2.3 Penjualan.....	14
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	14

2.3.2 Metode Penjualan	16
2.3.3 Klasifikasi Penjualan	18
2.3.4 Aktivitas Penjualan	20
2.3.5 Tujuan Aktivitas Penjualan.....	20
2.3.6 Syarat Penjualan	21
2.3.7 Pengendalian Penjualan	23
2.3.8 Pencatatan dan Pelaporan Penjualan.....	24
2.3.9 Pelaksanaan Penjualan.....	25
2.4 Peranan <i>Controller</i> dan Aktivitas Penjualan	27
 BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN	29
3.1 Objek Penelitian.....	29
3.1.1 Aktivitas Perusahaan	29
3.2 Metode Penelitian	30
3.2.1 Definisi Variabel.....	30
3.2.2 Metode Pengumpulan Data.....	31
3.3 Analisis Pengujian Data.....	35
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Hasil Penelitian	37
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	37
4.1.2 Struktur Organisasi	37
4.1.3 Uraian Tugas dan Tanggungjawab	38
4.1.4 Kebijakan Penjualan	41
4.1.5 Prosedur Penjualan Tunai Perusahaan.....	42
4.1.6 Pelaksanaan Penjualan Perusahaan	44
4.1.7 Catatan dan Dokumen yang Digunakan oleh Perusahaan	46
4.2 Pembahasan.....	46
4.2.1 Pelaksanaan Penjualan.....	46
4.2.2 Analisa Pelaksanaan Penjualan	48
4.2.3 Peranan Pelaksanaan Penjualan dalam Menunjang Aktivitas Penjualan.....	53

4.3 Karakteristik <i>Controller</i>	54
4.4 Berfungsinya <i>Controller</i> Secara Normatif Terhadap Peningkatan Aktivitas Penjualan	56
4.4.1 Fungsi Perencanaan.....	56
4.4.2 Fungsi Pengendalian	56
4.4.3 Fungsi Pelaporan	56
4.4.4 Fungsi Akuntansi	57
4.4.5 Fungsi Tanggungjawab Utama Lainnya	57
4.5 Unsur-unsur Peningkatan Aktivitas Penjualan.....	57
4.6 Tercapainya Peningkatan Penjualan.....	58
4.7 Analisis Statistik.....	59
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	61
5.1 Simpulan.....	61
5.2 Saran.....	62
 LAMPIRAN.....	63
DAFTAR PUSTAKA	71
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	72

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Ikhtisar Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan Instrumen (Variabel Independen)	33
Tabel 3.2 Ikhtisar Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan Instrumen (Variabel dependen).....	34