

ABSTRACT

The research aim to know (1) how the influence of the controller in the CV. Yudhishthira (2) the extent of the effectiveness of achieving sales targets in the CV. Yudhishthira (3) how the controller influences the effectiveness of achieving sales targets in the CV. Yudhishthira.

The Author was doing research in CV. Yudhistira. The research method used in the preparation of this thesis is the descriptive analytical method. The data collected by the author to carry out field research and bibliographical research. The field research was obtained through questionnaires, interviews and comment. While the research literature is obtained through the study of literature and books related to the research carried out.

On the basis of the results of research and discussion held by the author of CV. Yudhistira, it can be concluded that the CV. Yudhishthira had a controller who has sufficient influence on the effectiveness of achieving sales targets, due to a qualifying controller, the contribution of the controller in the control of sales, and the normative functioning of the controller is expected by the company. In addition, the effectiveness of achieving the target CV. Yudhishthira was considered quite adequate because of the sales effectiveness in achieving sales targets and increase sales volume

Keywords: *controller, effectiveness, sales.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) bagaimana pengaruh *controller* di CV. Yudhistira (2) seberapa besar tingkat efektifitas pencapaian target penjualan di CV. Yudhistira (3) bagaimana pengaruh *controller* terhadap efektifitas pencapaian target penjualan di CV. Yudhistira.

Penulis melakukan penelitian pada CV. Yudhistira. Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis. Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis adalah dengan melakukan penelitian lapangan, dan penelitian kepustakaan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis terhadap CV. Yudhistira, dapat disimpulkan bahwa CV. Yudhistira mempunyai pengaruh *controller* yang telah memadai terhadap efektifitas pencapaian target penjualan, karena adanya kualifikasi *controller*, kontribusi *controller* dalam pengendalian penjualan, dan berfungsinya *controller* secara normatif yang diharapkan oleh perusahaan. Selain itu, efektifitas pencapaian target CV. Yudhistira dinilai cukup telah memadai karena adanya efektifitas penjualan dalam pencapaian target penjualan dan kenaikan volume penjualan.

Kata Kunci: *controller*, efektifitas, penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	viii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GRAFIK.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	6

2.1 Kajian Pustaka.....	6
2.1.1 Pengertian Pengaruh.....	6
2.1.2 Pengertian <i>Controller</i>	6
2.1.3 Peranan <i>Controller</i>	10
2.1.4 Fungsi <i>Controller</i>	11
2.1.5 Kualifikasi <i>Controller</i>	14
2.1.6 Sumber Kewenangan <i>Controller</i>	15
2.1.7 Masalah-masalah Organisasi yang Khas Bagi <i>Controller</i>	16
2.1.8 Kewenangan <i>Controller</i> terhadap Kegiatan Akuntansi dan Statistik.....	17
2.2 Efektifitas.....	19
2.2.1 Pengertian Efektifitas.....	19
2.3 Penjualan.....	21
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	21
2.3.2 Tujuan Penjualan.....	23
2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	24
2.3.4 Klasifikasi Penjualan.....	25
2.4 Kerangka Pemikiran.....	27
2.5 Hipotesis.....	29
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 31
3.1 Objek Penelitian.....	31

3.1.1 Sejarah Singkat CV. Yudhistira.....	31
3.1.2 Visi.....	33
3.1.3 Misi.....	33
3.1.4 Nilai-nilai Perusahaan.....	33
3.1.5 Struktur Organisasi.....	34
3.1.6 Deskripsi Jabatan.....	36
3.1.7 Aspek Kegiatan Perusahaan.....	38
3.2 Metodologi Penelitian.....	40
3.2.1 Operasional Variabel.....	41
3.2.1.1 Penjabaran Variabel Independen (X).....	41
3.2.1.2 Penjabaran Variabel Dependen (Y).....	42
3.2.2 Metode Pengumpulan Data.....	45
3.2.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	45
3.2.3 Populasi Penelitian.....	46
3.2.4 Pengujian Data.....	47
3.2.4.1 Uji Validitas.....	47
3.2.4.2 Uji Realibilitas.....	48
3.2.4.3 Uji Normalitas.....	49
3.2.4.4 Uji Heterokedastisitas.....	50
3.2.4.5 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis.....	51
3.2.4.6 Pemilihan Uji Statistik.....	51
3.2.4.7 Analisis Regresi Linear Sederhana.....	51

3.2.4.8 Uji Hipotesis.....	52
3.3 Penarikan Kesimpulan.....	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1 Hasil Penelitian.....	55
4.1.1 Dasar Analisis Penelitian.....	55
4.2 Analisis Data.....	55
4.2.1 Pengujian Validitas.....	56
4.2.2 Pengujian Reliabilitas.....	58
4.2.3 Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	59
4.2.3.1 Deskripsi <i>Controller</i>	60
4.2.3.2 Deskripsi Efektifitas Pencapaian Target Penjualan.....	67
4.2.4 Analisis Pengaruh <i>Controller</i> Terhadap Efektifitas Pencapaian Target Penjualan.....	72
4.2.4.1 Koefesien Korelasi.....	72
4.2.4.2 Koefesien Regresi.....	74
4.2.4.3 Uji Normalitas.....	74
4.2.4.4 Uji Heterokedastisitas.....	75
4.2.5 Uji Hipotesis.....	76
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	78
5.1 Simpulan.....	78

5.2 Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN.....	83
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	35

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1	Operasionalisasi Variabel.....43
Tabel 3.2	Pedoman Penafsiran Koefisien Korelasi.....53
Tabel 4.1	Uji Validitas Pengaruh <i>Controller</i>57
Tabel 4.2	Uji Validitas Efektifitas Pencapaian Target Penjualan.....58
Tabel 4.3	Hasil Uji Reliabilitas.....59
Tabel 4.4	Tanggapan Respongen Mengenai Sikap <i>Controller</i> yang dapat dijadikan acuan teladan yang baik.....60
Tabel 4.5	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i> Mampu Mengatur, Memahami, Serta Menterjemahkan Angka-angka Yang Ada Dalam Laporan Keuangan.....61
Tabel 4.6	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>controller</i> Memberi Saran Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Masalah Penjualan Perusahaan Di masa Yang Akan Datang.....62
Tabel 4.7	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i> Mampu Meringkas Data Menjadi Informasi Yang Cepat Dan Akurat.....62
Tabel 4.8	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i>

	Senantiasa Memberikan Arahan dan Pengawasan Kepada Bawahannya Dalam Melaksanakan Tugasnya.....	63
Tabel 4.9	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i> Menjalankan Kegiatan Operasional Perusahaan Sesuai Rencana Tujuan Perusahaan.....	64
Tabel 4.10	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i> Melakukan Perbandingan Antara Prestasi Pelaksanaan Kinerja Yang Sesungguhnya Dengan Yang Telah Distandarkan.....	64
Tabel 4.11	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i> Dalam Menyajikan Pelaporannya Sesuai Dengan Keadaan yang Sebenarnya dan Laporan yang Diberikan Dapat Dimengerti oleh Pemakainya.....	65
Tabel 4.12	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i> Mengawasi Semua Transaksi Keuangan Dalam Pembukuan Agar Sesuai Dengan Prinsip-prinsip Akuntansi.....	66
Tabel 4.13	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah <i>Controller</i> Bekerja Sama Dengan Bagian Penjualan Untuk Membuat Laporan Penjualan.....	66
Tabel 4.14	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Perusahaan Menetapkan Target Penjualan Setiap Bulan.....	67
Tabel 4.15	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Target Penjualan Selalu Tercapai.....	68

Tabel 4.16	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Pelaksanaan Penjualan Masa Lalu Menjadi Bahan Untuk Evaluasi Prestasi Penjualan Dan Perbaikan Dimasa Yang Akan Datang.....	68
Tabel 4.17	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah standar penjualan mendorong kenaikan penjualan dari tahun ke tahun.....	69
Tabel 4.18	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Selalu Terjadi Peningkatan Penjualan Setiap Tahun.....	69
Tabel 4.19	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Volume Penjualan Mengalami Peningkatan Yang Cukup Tinggi Setiap Tahun.....	70
Tabel 4.20	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Analisis Terhadap Biaya Penjualan Berperan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan.....	70
Tabel 4.21	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Hasil Penjualan Mengalami Peningkatan Yang Cukup Signifikan Setiap Tahun.....	71
Tabel 4.22	Tanggapan Respongen Mengenai Apakah Pelaksanaan Penjualan Dari Tahun Ke Tahun Yang Dilakukan Efektif.....	72
Tabel 4.23	Hasil Uji Korelasi.....	73
Tabel 4.24	Hasil Uji Regresi.....	74

DAFTAR GRAFIK

	Halaman
Grafik 4.1	Grafik Histogram Normal P-P Plot of Regression
	Standardized Residual.....75
Grafik 4.2	Uji Heteroskedastisitas.....76

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A.....	84
Lampiran B.....	85
Lampiran C.....	87
Lampiran D.....	96
Lampiran E.....	108
Lampiran F.....	109