

ABSTRAK

PERANAN CONTROLLER DALAM PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. DIRGANTARA INDONESIA

Aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting bagi perusahaan dagang, karena aktivitas penjualan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Penjualan yang baik akan terlaksana, apabila terdapat pengendalian terhadap aktivitas penjualan tersebut dengan memperhatikan segala aspek pengendalian. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan seorang *controller* yang perannya tidak hanya terbatas pada fungsi akuntansi saja, tetapi seorang *controller* yang mampu memperluas perannya kepada aplikasi manajemen.

Penelitian dilakukan di PT. Dirgantara Indonesia yang berlokasi di Jalan Pajajaran No. 154 Bandung. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia, (2) untuk mengetahui pelaksanaan efektivitas penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia.

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan teknik penelitian yang bersifat studi kasus. Data yang diperlukan diperoleh melalui penelitian lapangan (observasi, wawancara dan kuesioner). Selain itu, dilakukan penelitian kepustakaan untuk memperoleh landasan teoritis yang digunakan sebagai bahan acuan dalam menganalisis data.

Dari hasil penelitian dan pengujian hipotesis, *controller* pada PT. Dirgantara Indonesia sangat berperan dalam pengendalian penjualan, sedangkan efektivitas penjualan cukup tercapai. Dengan demikian, sesuai dengan ketentuan yang dikemukakan penulis, maka hipotesis yang penulis ajukan, yaitu: “*Controller* berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan” tidak dapat diterima.

Kata kunci: *controller*, pengendalian, pengendalian penjualan, efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Rerangka Pemikiran.....	5
1.6 Metodologi Penelitian.....	8
1.7 Lokasi dan Waktu penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Pengertian Peranan.....	11
2.2 <i>Controller</i>	12
2.2.1 Pengertian <i>Controller</i>	12
2.2.2 Fungsi <i>Controller</i>	15
2.2.3 Tugas dan Tanggung Jawab <i>Controller</i>	16

2.2.4	Kualifikasi <i>Controller</i>	17
2.3	Penjualan.....	20
2.3.1	Pengertian Penjualan.....	20
2.3.2	Klasifikasi Penjualan.....	21
2.3.3	Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	21
2.4	Pengendalian Penjualan.....	23
2.4.1	Pengertian Pengendalian.....	23
2.4.2	Pengertian Pengendalian Penjualan.....	25
2.4.3	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	25
2.5	Anggaran Penjualan.....	26
2.5.1	Pengertian Anggaran Penjualan.....	26
2.5.2	Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	29
2.5.3	Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	30
2.5.4	Fungsi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	31
2.5.5	Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan....	31
2.6	Standar Penjualan.....	32
2.7	Analisis Penjualan.....	34
2.8	Laporan Penjualan.....	36
2.9	Efektivitas.....	37
2.10	Tanggung Jawab <i>Controller</i> dalam Pengendalian PenjualanGuna Menunjang Efektivitas Penjualan....	38

2.11 Hubungan Pengendalian Penjualan dan Efektivitas Penjualan.....	42
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	45
3.1 Objek Penelitian.....	45
3.2 Metodologi Penelitian.....	45
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.2.2 Operasionalisasi Variabel.....	48
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen.....	50
3.2.4 Penentuan Responden.....	51
3.2.5 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis.....	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	55
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	55
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	64
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	65
4.1.4 Uraian Tugas dan Wewenang.....	66
4.1.5 Kegiatan Usaha Perusahaan.....	75
4.2 Kualifikasi <i>Controller</i>	77
4.2.1 Kualitas Personal yang Baik.....	78
4.2.2 Kemampuan Teknis.....	79
4.2.3 Pertimbangan Bisnis.....	81
4.2.4 Keahlian Berkomunikasi.....	83
4.2.5 Kemampuan Interpersonal.....	85

4.2.6	Tanggung Jawab Ganda.....	86
4.3	Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif.....	88
4.3.1	Fungsi Perencanaan.....	88
4.3.2	Fungsi Pengendalian.....	90
4.3.3	Fungsi Pelaporan.....	91
4.3.4	Fungsi Akuntansi.....	93
4.3.5	Tanggung Jawab Lainnya.....	94
4.4	Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan.....	96
4.4.1	Dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	96
4.4.2	Dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	101
4.4.3	Dalam Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	102
4.4.4	Dalam Pelaporan Penjualan.....	105
4.5	Efektivitas Penjualan.....	107
4.5.1	Pencapaian Target Penjualan.....	108
4.5.2	Kenaikan Volume Penjualan.....	110
4.6	Analisis Pengujian Hipotesis.....	112
4.6.1	Analisis Deskriptif.....	113
4.6.2	Analisis Statistik.....	113
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	116
5.1	Kesimpulan.....	116

5.2	Saran.....	118
	DAFTAR PUSTAKA.....	120
	LAMPIRAN.....	122
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	138

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel Penelitian (Variabel Independen).....	49
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel Penelitian (Variabel Dependen).....	50
Tabel 4.1 Hasil Kuesioner dari Kualitas Personal yang baik.....	78
Tabel 4.2 Resume Kuesioner dari Kualitas Personal yang baik.....	79
Tabel 4.3 Hasil Kuesioner dari Kemampuan Teknis.....	80
Tabel 4.4 Resume Kuesioner dari Kemampuan Teknis.....	81
Tabel 4.5 Hasil Kuesioner dari Pertimbangan Bisnis.....	82
Tabel 4.6 Resume Kuesioner dari Pertimbangan Bisnis.....	83
Tabel 4.7 Hasil Kuesioner dari Keahlian Berkomunikasi.....	84
Tabel 4.8 Resume Kuesioner dari Keahlian Berkomunikasi.....	84
Tabel 4.9 Hasil Kuesioner dari Kemampuan Interpersonal.....	85
Tabel 4.10 Resume Kuesioner dari Kemampuan Interpersonal.....	86
Tabel 4.11 Hasil Kuesioner dari Tanggung Jawab Ganda.....	87
Tabel 4.12 Resume Kuesioner dari Tanggung Jawab Ganda.....	87
Tabel 4.13 Resume Kuesioner dari Kualifikasi <i>Controller</i>	88
Tabel 4.14 Hasil Kuesioner dari Fungsi Perencanaan.....	89
Tabel 4.15 Resume Kuesioner dari Fungsi Perencanaan.....	90
Tabel 4.16 Hasil Kuesioner dari Fungsi Pengendalian.....	90

Tabel 4.17	Resume Kuesioner dari Fungsi Pengendalian.....	91
Tabel 4.18	Hasil Kuesioner dari Fungsi Pelaporan.....	92
Tabel 4.19	Resume Kuesioner dari Fungsi Pelaporan.....	93
Tabel 4.20	Hasil Kuesioner dari Fungsi Akuntansi.....	93
Tabel 4.21	Resume Kuesioner dari Fungsi Akuntansi.....	94
Tabel 4.22	Hasil Kuesioner dari Tanggung Jawab Lainnya.....	94
Tabel 4.23	Resume Kuesioner dari Tanggung Jawab Lainnya.....	95
Tabel 4.24	Resume Kuesioner dari Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif.....	95
Tabel 4.25	Hasil Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	100
Tabel 4.26	Resume Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	100
Tabel 4.27	Hasil Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	101
Tabel 4.28	Resume Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	102
Tabel 4.29	Hasil Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	103
Tabel 4.30	Evaluasi Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan.....	104
Tabel 4.31	Resume Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	105

Tabel 4.32 Hasil Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pelaporan Penjualan.....	105
Tabel 4.33 Resume Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pelaporan Penjualan.....	106
Tabel 4.34 Resume Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan.....	106
Tabel 4.35 Resume Kuesioner dari Peranan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan.....	107
Tabel 4.36 Hasil Kuesioner dari Pencapaian Target Penjualan.....	108
Tabel 4.37 Persentase Pencapaian Target Penjualan.....	109
Tabel 4.38 Resume Kuesioner dari Pencapaian Target Penjualan.....	109
Tabel 4.39 Hasil Kuesioner dari Kenaikan Volume Penjualan.....	110
Tabel 4.40 Rekapitulasi Realisasi Penjualan.....	111
Tabel 4.41 Resume Kuesioner dari Kenaikan Volume Penjualan.....	112
Tabel 4.42 Resume Kuesioner dari Efektivitas Penjualan.....	112

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Model Hubungan Antar Variabel Penelitian.....	44
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Struktur Organisasi PT. Dirgantara Indonesia.....	122
Lampiran 2 Struktur Divisi Akuntansi PT. Dirgantara Indonesia...	123
Lampiran 3 Kuesioner.....	124
Lampiran 4 Tabulasi Jawaban Kuesioner.....	133
Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian.....	136
Lampiran 6 Berita Acara Bimbingan.....	137