

ABSTRAK

PERANAN *CONTROLLER* DALAM MENINGKATKAN AKTIVITAS PENJUALAN SECARA EFEKTIF

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan sumber utama pendapatan yang diperoleh perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sifatnya dinamis, sehingga selalu terjadi masalah baru dan berbeda. Bila pengelolaan penjualan kurang baik maka akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan, yang menyebabkan laba perusahaan akan berkurang.

Dengan semakin berkembangnya perusahaan, semakin banyak pula aktivitas penjualan yang harus ditangani oleh perusahaan tersebut. Agar aktivitas penjualan dapat berjalan dengan lancar dan lebih mudah dalam melakukan pengawasan, peran *controller* sangat diperlukan kontribusinya dalam fungsi perencanaan, fungsi pengendalian, fungsi pelaporan, fungsi akuntansi, dan fungsi tanggung jawab utama lainnya sehingga dapat meningkatkan aktivitas penjualan.

Berdasarkan pemikiran tersebut, penulis merasa terdorong untuk melakukan penelitian pada PT.Sinar Buana Lestari sebagai objek penelitian dengan tujuan untuk mengetahui lebih jauh peranan *controller* dalam mencapai target penjualan perusahaan dan peranan *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan secara efektif pada PT.Sinar Buana Lestari.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan studi kasus dengan membaca buku-buku, literatur-literatur yang ada sebagai dasar teoritis kemudian ditarik kesimpulan, sedangkan metode yang digunakan dalam melakukan penelitian adalah metode deskriptif analisis dengan teknik pengumpulan data dengan cara penelitian lapangan, wawancara, observasi, dan kuesioner yang diajukan kepada beberapa orang responden.

Setelah dilakukan penelitian dan pembahasan mengenai peranan *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan secara efektif pada PT.Sinar Buana Lestari, diperoleh bahwa aktivitas penjualan telah diterapkan cukup efektif dan peran *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan sangat efektif, serta hipotesis yang diajukan penulis dapat diterima, yaitu *controller* berperan dalam meningkatkan aktivitas penjualan yang efektif. Tetapi masih ada beberapa kelemahan pada PT.Sinar Buana Lestari sehingga penulis menyarankan beberapa saran untuk memperbaiki kelemahan tersebut.

Kata-kata kunci : *Controller*, Penjualan, Efektivitas

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii

BAB I. PENDAHULUAN

1.1	Latar Belakang Penelitian	1
1.2	Identifikasi Masalah	3
1.3	Maksud Dan Tujuan Penelitian	3
1.4	Kegunaan Penelitian	4
1.5	Metodologi Penelitian	5
1.7	Lokasi Penelitian	6

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1	Konsep Peranan.....	7
2.2	<i>Controller</i>	8
2.2.1	Pengertian <i>Controller</i>	9
2.2.2	Fungsi <i>Controller</i>	10
2.2.3	Kualifikasi <i>Controller</i>	12
2.2.4	Karakteristik <i>Controller</i> Yang Kuat.....	14

2.3	Penjualan	15
2.3.1	Pengertian Penjualan	15
2.3.2	Klasifikasi Penjualan	17
2.3.3	Aktivitas Penjualan	19
2.3.4	Tujuan Aktivitas Penjualan	20
2.3.5	Laporan Penjualan.....	20
2.3.6	Organisasi Penjualan.....	22
2.3.7	Dokumen dan Catatan Yang Digunakan Dalam Penjualan.....	23
2.3.8	Pelaksanaan Penjualan.....	25
2.3.9	Faktor Yang Mempengaruhi Pelaksanaan Penjualan Dengan Anggaran Yang Ditetapkan....	26
2.4	Efektivitas	28
2.4.1	Pengertian Efektivitas.....	28
2.4.2	Peranan Penggunaan Dokumen Dalam Menunjang Aktivitas Penjualan Yang Efektif.....	29

BAB III. OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	32
3.1.1	Aktivitas Perusahaan	32
3.2	Metode Penelitian	34
3.2.1	Metode Pengumpulan Data	34
3.3	Operasionalisasi Variabel dan Skala Pengukuran.....	36

3.3.1	Analisa Data.....	41
3.4	Penarikan Kesimpulan.....	43

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian	44
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	44
4.1.2	Struktur Organisasi	44
4.1.3	Uraian Tugas dan Tanggung jawab	45
4.1.4	Kebijakan Penjualan	48
4.1.5	Prosedur Penjualan Tunai Perusahaan	49
4.1.6	Pelaksanaan Penjualan Pada PT.Sinar Buana Lestari.....	51
4.1.7	Catatan dan Dokumen yang Digunakan oleh Perusahaan	53
4.1.8	Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan	54
4.2	Pembahasan	55
4.2.1	Pelaksanaan Penjualan	55
4.2.2	Analisa Pelaksanaan Penjualan.....	57
4.2.3	Peranan Pelaksanaan Penjualan Dalam Menunjang Aktivitas Penjualan.....	61
4.3	Karakteristik Controller.....	63
4.4	Berfungsinya <i>Controller</i> Secara Normatif Dalam Meningkatkan Aktivitas Penjualan Secara Efektif.....	65

4.4.1	Fungsi Perencanaan.....	65
4.4.2	Fungsi Pengendalian.....	65
4.4.3	Fungsi Pelaporan.....	66
4.4.4	Fungsi Akuntansi.....	66
4.4.5	Fungsi Tanggung jawab Utama Lainnya.....	66
4.5	Unsur Aktivitas Penjualan Yang Efektif.....	66
4.6	Tercapainya Tujuan Penjualan Yang Efektif.....	68
4.7	Analisis Statistik.....	69
 BAB V. SIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Simpulan	71
5.2	Saran	73
Daftar Pustaka		75
Lampiran		77

DAFTAR TABEL

	Halaman
TABEL 3.1 Ikhtisar Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan Instrumen (Variabel Independen).....	38
TABEL 3.2 Ikhtisar Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan Instrumen (Variabel Dependen).....	40

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Kuesioner.....	77
Lampiran 2 : Data Hasil Rekapitulasi Jawaban Responden.....	84
Lampiran 3 : Faktur Penjualan/surat jalan.....	93
Lampiran 4 : Daftar muat barang pesanan.....	94
Lampiran 5 : Tanda terima retur barang.....	95
Lampiran 6 : Kartu persediaan.....	96
Lampiran 7 : Nota tolak barang.....	97