

ABSTRACT

Sales is an element that plays an important role for the company, because of this activity the company earns revenue to be used as a source of funding for corporate survival. While the Controller is the executive manager responsible for corporate accounting functions. Controller coordinates the participation of management in the planning and control to achieve corporate objectives in determining the effectiveness of policies and in formulating organizational structures and procedures. With the growing company, of course, sales activity will increasingly play an important role. Therefore, management needs a good internal control of sales activities for the implementation is done effectively and efficiently and achieve company goals. In this regard, the study sought to identify variables that influence the effectiveness of sales at PT INTI (Persero). The variables used include the adequacy of internal control of sales and sales effectiveness. Samples taken using purposive sampling method. The method used in this research is descriptive method with approach of case studies. Champion used as a model method of data analysis. The results showed that sales of internal controls implemented in PT INTI (Persero) is adequate. Sales of adequate internal controls contributes to the effectiveness of sales.

Key words: Role controller, Internal Control Sales

ABSTRAK

Penjualan merupakan unsur yang memegang peranan penting bagi perusahaan, karena dari aktivitas inilah perusahaan memperoleh pendapatan yang akan digunakan sebagai sumber biaya bagi kelangsungan hidup perusahaan. Sedangkan *Controller* adalah manajer eksekutif yang bertanggung jawab atas fungsi akuntansi perusahaan. *Controller* mengkoordinasikan keikutsertaan manajemen dalam fase perencanaan dan pengendalian untuk mencapai sasaran perusahaan dalam menentukan keefektifan pelaksanaan kebijakan dan dalam menyusun struktur dan prosedur organisasional. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, tentu saja aktivitas penjualan akan semakin memegang peranan penting. Oleh karena itu, manajemen perlu pengendalian internal yang baik terhadap aktivitas penjualan agar pelaksanaan tersebut dilakukan secara efektif dan efisien serta tercapainya tujuan perusahaan. Berkenaan dengan hal tersebut, maka penelitian ini mencoba untuk mengidentifikasi variabel yang mempengaruhi efektivitas penjualan pada PT INTI (Persero). Adapun variabel yang digunakan meliputi kememadaihan pengendalian internal penjualan dan efektivitas penjualan. Sampel diambil dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Metode Champion digunakan sebagai model analisis data. Hasil penelitian menunjukkan pengendalian internal penjualan yang dilaksanakan dalam PT INTI (Persero) telah memadai. Pengendalian internal penjualan yang memadai berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

Kata-kata kunci: Peranan *Controller*, Pengendalian Internal Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN	
PENGEMBANGAN HIPOTESIS	6
2.1 Konsep Peranan	6
2.1.1 Pengertian <i>Controller</i>	7
2.1.1.1 Fungsi <i>Controller</i>	8

2.1.1.2 Kualifikasi <i>Controller</i>	10
2.1.2 Pengertian Efektivitas	11
2.1.3 Pengertian Pengendalian Internal.....	12
2.1.3.1 Tujuan Pengendalian Internal.....	13
2.1.3.2 Komponen-Komponen Pengendalian Internal	14
2.1.3.3 Keterbatasan Pengendalian Internal	19
2.1.4 Pengertian Penjualan	21
2.1.4.1 Tujuan Penjualan	22
2.1.4.2 Klasifikasi Penjualan	22
2.1.4.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan ...	24
2.1.5 Pengertian Pengendalian Penjualan	25
2.1.6 Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	26
2.1.7 Peranan <i>Controller</i> dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan	27
2.2 Kerangka Pemikiran.....	28
2.3 Hipotesis.....	30
 BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	 31
3.1 Objek Penelitian	31
3.2 Metode Penelitian.....	31
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.2.2 Teknik Pengambilan Sampel	33
3.2.3 Penentuan Responden	34
3.2.4 Operasionalisasi Variabel.....	34

3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen.....	36
3.2.6 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis.....	37
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Hasil Penelitian	41
4.1.1 Sejarah Singkat Penelitian.....	41
4.1.1.1 Visi Misi dan Tujuan Perusahaan	43
4.1.1.2 Struktur Organisasi.....	45
4.1.1.3 Arti Logo	55
4.1.2 Peranan <i>Controller</i> yang dijalankan pada PT INTI (Persero)	
Bandung.....	56
4.1.2.1 Kualifikasi <i>Controller</i>	56
4.1.2.2 Fungsi-Fungsi <i>Controller</i>	59
4.1.3 Pencapaian Efektivitas Penjualan dalam PT INTI (Persero)	
Bandung.....	60
4.1.3.1 Target dan Realisasi Penjualan	60
4.1.3.2 Biaya Penjualan.....	61
4.1.3.3 Kepuasan Konsumen.....	62
4.2 Pembahasan.....	62
4.2.1 Peranan <i>Controller</i> dalam Efektivitas Pengendalian	
Internal Penjualan pada PT INTI (Persero)	62
4.2.2 Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif yang Diharapkan	
oleh Perusahaan.....	66
4.2.3 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan	69

4.2.4 Efektivitas Penjualan	70
4.3 Pengujian Hipotesis.....	71
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	72
5.1 Simpulan	72
5.2 Saran.....	73
 DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN.....	76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	77

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Struktur Organisasi PT INTI (Persero) Bandung 55
Gambar 2	Logo PT INTI (Persero)..... 55

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Realisasi Penjualan Periode 2009 60
Tabel II	Realisasi Biaya Penjualan Periode 2009..... 61
Tabel III	Kualitas Personal Yang Baik 62
Tabel IV	Kemampuan Teknis 63
Tabel V	Pertimbangan Bisnis 64
Tabel VI	Kemampuan Berkomunikasi..... 65
Tabel VII	Kemampuan Interpersonal 65
Tabel VIII	Tanggung Jawab Ganda..... 66
Tabel IX	Fungsi Perencanaan 66
Tabel X	Fungsi Pengendalian 67
Tabel XI	Fungsi Pelaporan..... 67
Tabel XII	Fungsi Akuntansi 68
Tabel XIII	Tanggung Jawab Utama Lainnya 69
Tabel XIV	Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan 69
Tabel XV	Efektivitas Penjualan 70