

ABSTRAK

Globalisasi mendorong adanya perdagangan bebas dan membawa perubahan dalam persaingan bisnis. Untuk tetap bertahan, perusahaan harus menciptakan perencanaan dan pengendalian penjualan. Perencanaan harus dilakukan agar dalam melaksanakan operasional perusahaan dapat terarah dan tujuan tercapai, sedangkan pengendalian penting untuk dilaksanakan agar operasi perusahaan dilakukan sesuai dengan rencana. Pengendalian dalam penjualan dapat diartikan sebagai analisis atas kegiatan penjualan, kemudian membandingkan rencana dengan realisasinya serta kebijaksanaan untuk memperoleh volume penjualan yang optimal. Perencanaan dan pengendalian penjualan di perusahaan dilakukan oleh *controller*. Dimana *controller* menetapkan perencanaan berdasarkan informasi yang diperolehnya dari kegiatan penjualan tahun sebelumnya. *Controller* dapat merencanakan kegiatan penjualan berdasarkan informasi yang diperoleh. Dapat terlihat dengan jelas betapa luas dan berpengaruhnya seorang *controller* dalam kegiatan operasional perusahaan Untuk itu penulis meneliti "Peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT.WBP".

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, kuesioner dan studi kepustakaan. Setelah itu dilakukan penelitian dan pembahasan mengenai peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT.WBP, diperoleh bahwa *Controller* PT.WBP sudah termasuk kedalam kualifikasi *controller* yang efektif, yakni Dasar teknis yang sangat baik dalam akuntansi dan akuntansi biaya, Pemahaman terhadap prinsip-prinsip perencanaan dan pengendalian, Pemahaman umum mengenai jenis industri, Pemahaman mendalam mengenai perusahaan. Perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT.WBP dilaksanakan dengan cukup efektif sehingga tercapai hasil penjualan dan perencanaan yang ditargetkan oleh perusahaan, dapat dilihat dari Unsur perencanaan dan pengendalian penjualan yang efektif dan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Telah Tercapai.

Kata-kata kunci: *controller*, perencanaan, pengendalian dan penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI SKRIPSI	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORITIS	6
2.1 Konsep Tentang Peranan	6
2.2 Pengertian <i>Controller</i>	6
2.2.1 Fungsi <i>Controller</i>	7
2.2.2 Kualifikasi <i>Controller</i>	9

2.3	Perencanaan Penjualan	10
2.4	Ramalan Penjualan	12
	2.4.1 Cara Membuat Ramalan Penjualan	13
2.5	Rencana Penjualan.....	13
2.6	Metode Penjualan	15
	2.6.1 Penjualan Langsung	15
	2.6.1 Penjualan Tidak Langsung	16
2.7	Syarat Penjualan	17
	2.7.1 Pembayaran	17
	2.7.2 Pengiriman atau Pengangkutan Barang.....	17
	2.7.3 Pelayanan Purna Jual.....	18
	2.7.4 Kebijakan Penetapan Harga	18
	2.7.4.1 Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam penetapan harga	18
2.8	Pendekatan umum yang digunakan dalam penetapan harga	20
	2.8.1 Penetapan Harga Berdasarkan Biaya	20
	2.8.2 Penetapan Harga Berdasarkan Persepsi Pembeli	21
	2.8.3 Penetapan Harga Berdasarkan Persaingan	21
2.9	Pengendalian Penjualan.....	22
2.10	Pelaksanaan Penjualan.....	23
	2.10.1 Faktor-faktor yang mempengaruhi pelaksanaan penjualan berbeda dengan anggaran yang telah ditetapkan.....	25

2.11 Menurut Willson and Campbell (1995:263) Teknik analisis yang digunakan <i>controller</i> dan para staffnya untuk membantu dalam memajukan penjualan.....	26
2.12 Pencatatan dan Pelaporan Penjualan	27
2.13 Analisa Perbandingan Rencana dan Realisasi Penjualan.....	28
2.13.1 Jenis-jenis Analisa Yang Sering Dipergunakan.....	29
2.13.2 Kegunaan Dari Analisa Penjualan.....	30
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	32
3.1 Objek Penelitian	32
3.2 Metode Penelitian	32
3.3 Metode Pengumpulan Data	33
3.3.1 Data Primer	33
3.3.2 Data Sekunder	34
3.4 Teknik Pengembangan Instrumen.....	34
3.5 Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	37
3.5.1 Analisis Deskriptif Kualitatif	38
3.5.2 Analisis Statistik.....	38
3.6 Penarikan Kesimpulan	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	41
4.2 Struktur Organisasi	43
4.3 Uraian Tugas dan Tanggung Jawab.....	44
4.4 Kebijakan dan Prosedur Kepegawaian	46

4.5	Proses Penjualan di PT. WBP.....	47
4.6	Pembahasan Penelitian	49
4.7	Hasil Penelitian.....	52
4.8	Kualifikasi Dari <i>Controller</i> Yang Efektif.....	52
4.9	Fungsi <i>Controller</i> Secara Normatif	54
4.10	Unsur perencanaan dan pengendalian penjualan.....	55
4.11	Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Telah Tercapai	56
4.12	Analisis Statistik.....	56
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		59
5.1	Simpulan.....	59
5.2	Saran	60
DAFTAR PUSTAKA		61
LAMPIRAN.....		62

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Struktur Organisasi PT. WBP 44

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Ikhtisar Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan Instrumen (Variabel Independent) 36
Tabel II	Ikhtisar Indikator Variabel Skala Pengukuran dan Instrumen (Variabel Dependent)..... 37
Tabel III	Perbandingan Perkembangan PT. WBP Laporan Laba Rugi per 31 Desember 2009 & 31 Desember 2008..... 42
Tabel IV	Jenis Kelamin Responden 49
Tabel V	Usia Responden 50
Tabel VI	Pendidikan responden 52

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A	Kuesioner (Kata Pengantar)..... 63
Lampiran B	Kuesioner (Pengisian)..... 64
Lampiran C	Kuesioner Variabel Independen (Variabel bebas)..... 65
Lampiran D	Kuesioner Variabel Dependen (Variabel Tidak Bebas) 66
Lampiran E	Data Hasil Kuesioner Variabel Independen 68
Lampiran F	Data Hasil Kuesioner Variabel Dedepend 70
Lampiran G	Data Hasil Indikator Variabel Independen 71
Lampiran H	Data Hasil Indikator Variabel Dedependen..... 72