

ABSTRACT

The purpose of this study was to test whether a controller role in assisting management to plan and control the sales. The study involved five people respondent from PT. Pupuk Kujang Cikampek. Data were analyzed using descriptive analysis methods and statistical analysis. The technique used is field research and library research. The data obtained are the result of interviews, observation, and the replies to the questionnaires.

The results showed that the percentage of the controller role in assisting the management planning and controlling sales by 85.71%. This indicates that the authors propose the hypothesis that is "Controller role in assisting management to planning and control of sales at PT Pupuk Kujang Cikampek." is acceptable.

Keywords: Controller, Sales Planning, Sales Control

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji apakah *controller* berperan dalam membantu manajemen untuk melakukan perencanaan dan pengendalian penjualan. Penelitian ini melibatkan lima orang responden dari PT. Pupuk Kujang Cikampek. Data dianalisis menggunakan metode deskriptif analitis dan analisis statistik. Teknik yang digunakan adalah *field research* dan *library research*. Data yang diperoleh merupakan hasil dari wawancara, observasi, dan jawaban kuesioner.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya persentase peranan *controller* dalam membantu manajemen melakukan perencanaan dan pengendalian penjualan adalah sebesar 85,71%. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis yang dikemukakan penulis yaitu “*Controller* berperan dalam membantu manajemen untuk melakukan perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Pupuk Kujang Cikampek.” dapat diterima.

Kata Kunci: *Controller*, Perencanaan Penjualan, Pengendalian Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
KATA PENGANTAR	v
<i>ABSTRACT</i>	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Metodologi Peneltian	5
1.6 Kegunaan Penelitian	6
 BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	 8

2.1	Pengertian Peranan.....	8
2.2	<i>Controller</i>	9
2.2.1	Pengertian <i>Controller</i>	9
2.2.2	Fungsi <i>Controller</i>	11
2.2.3	Kualifikasi <i>Controller</i>	13
2.2.4	Karakteristik <i>Controller</i> yang Kuat (<i>The Strong Controller</i>).....	14
2.3	Penjualan.....	17
2.3.1	Pengertian Penjualan.....	17
2.3.2	Jenis-Jenis Penjualan	18
2.3.3	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	20
2.4	Pengendalian Penjualan	21
2.4.1	Pengertian Pengendalian.....	21
2.4.2	Pengertian Pengendalian Penjualan	24
2.4.3	Tujuan Pengendalian Penjualan.....	24
2.5	Anggaran Penjualan	25
2.5.1	Pengertian Anggaran Penjualan.....	25
2.5.2	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan	29
2.5.3	Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan	31
2.5.4	Mekanisme Penyusunan Anggaran Penjualan	31
2.6	Standar Penjualan.....	34
2.7	Analisis Penjualan.....	37
2.8	Laporan Penjualan	40
2.9	Pengertian Efektivitas	41

2.10 Hubungan <i>Controller</i> dengan Pengendalian Penjualan untuk	
Menunjang Efektivitas Penjualan.....	42
2.10.1 Hubungan <i>Controller</i> dengan Pengendalian Penjualan	42
2.10.2 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan	
Efektivitas Penjualan.....	45
2.11 Rerangka Pemikiran.....	46
 BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	50
3.1 Objek Penelitian.....	50
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	50
3.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	54
3.1.2.1 Struktur Organisasi.....	54
3.1.2.2 Deskripsi Jabatan.....	59
3.2 Metode Penelitian	68
3.2.1 Sumber Data	68
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	68
3.2.3 Operasionalisasi Variabel	70
3.2.4 Responden dan Sampel.....	74
3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen	75
3.2.6 Analisis Pengujian Hipotesis	76
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	77
4.1 Hasil Penelitian.....	77
4.1.1 Aktivitas Distribusi dan Penjualan Perusahaan	77

4.1.2 Kedudukan <i>Controller</i> pada Perusahaan	77
4.1.3 Kualifikasi <i>Controller</i> pada Perusahaan	78
4.1.4 Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif	82
4.1.5 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan	86
4.1.5.1 Memberikan Bantuan kepada Manajemen dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	86
4.1.5.2 Memberikan Bantuan kepada Manajemen Penjualan dalam Menetapkan Standar Penjualan.....	89
4.1.5.3 Memberikan Bantuan kepada Manajemen Penjualan dalam Analisis terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan	91
4.1.5.3.1 Evaluasi Realisasi Penjualan.	92
4.1.5.3.2 Membandingkan Realisasi Penjualan dengan Anggaran Penjualan	93
4.1.5.3.3 Mengevaluasi Penyimpangan yang Terjadi.....	94
4.1.5.3.4 Tindakan Koreksi	96
4.1.5.4 Memberikan Bantuan kepada Manajemen Pelaporan Penjualan	97
4.1.6 Tercapainya Efektivitas Penjualan.....	97
4.2 Pembahasan Peranan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan.....	98
4.3 Pembahasan Efektivitas Penjualan	100
4.4 Peranan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan untuk Menunjang Efektivitas Penjualan	101
4.4.1 Pengujian Hipotesis	101

BAB V SIMPULAN DAN SARAN	103
5.1 Simpulan	103
5.2 Saran	105
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN	108
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	112

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	
Model Hubungan <i>Controller</i> , Pengendalian Penjualan, dan Efektivitas Penjualan	49

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Karakteristik <i>Controller</i> yang Kuat 14
Tabel II	Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan Instrumen (Independen) 71
Tabel III	Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran, Dan Instrumen (Dependen) 74
Tabel IV	Anggaran Penjualan Pupuk Urea Tahun 2007 & 2008..... 89
Tabel V	Realisasi Penjualan Pupuk Urea Tahun 2007 & 2008..... 92
Tabel VI	Anggaran Penjualan Pupuk Urea dan Realisasi Penjualan Pupuk Urea Tahun 2007 93
Tabel VII	Anggaran Penjualan Pupuk Urea dan Realisasi Penjualan Pupuk Urea Tahun 2008 94
Tabel VIII	Selisih Anggaran Penjualan terhadap Realisasi Penjualan Pupuk Urea Tahun 2007 dan 2008..... 96

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1	Struktur Organisasi Pt. Pupuk Kujang Cikampek. 108
Lampiran 2	Kuesioner Penelitian 109