

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji apakah *controller* berperan dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan. Penelitian ini melibatkan lima orang responden dari PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk.. 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 pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan adalah sebesar 86,54%. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis yang dikemukakan penulis yaitu “*Controller* berperan dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan pada PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk.” dapat diterima.

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

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
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	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	
2.1 Pengertian Peranan.....	5
2.2 <i>Controller</i>	6

2.2.1 Pengertian <i>Controller</i>	6
2.2.2 Fungsi <i>Controller</i>	8
2.2.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	10
2.2.4 Karakteristik <i>Controller</i> yang Kuat (<i>The Strong Controller</i>)	11
2.3 Penjualan	15
2.3.1 Pengertian Penjualan	15
2.3.2 Jenis-Jenis Penjualan.....	17
2.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	18
2.4 Pengendalian Penjualan.....	20
2.4.1 Pengertian Pengendalian.....	20
2.4.2 Pengertian Pengendalian Penjualan	22
2.4.3 Tujuan Pengendalian Penjualan.....	22
2.5 Anggaran Penjualan	23
2.5.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	23
2.5.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan	27
2.5.3 Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	29
2.5.4 Mekanisme Penyusunan Anggaran Penjualan.....	29

2.6 Standar Penjualan.....	32
2.7 Analisis Penjualan.....	34
2.8 Laporan Penjualan	38
2.9 Pengertian Efektivitas	39
2.10 Hubungan <i>Controller</i> dengan Pengendalian Penjualan untuk Menunjang Efektivitas Penjualan.....	40
2.10.1 Hubungan <i>Controller</i> dengan Pengendalian Penjualan.....	40
2.10.2 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	42
2.11 Rerangka Pemikiran.....	43
BAB III	
OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1 Objek Penelitian.....	48
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	48
3.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	50
3.2 Metode Penelitian	56
3.2.1 Sumber Data.....	56
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	56
3.2.3 Operasionalisasi Variabel.....	58
3.2.4 Responden dan Sampel.....	63

3.2.5 Teknik Pengembangan Instrumen.....	64
3.2.6 Analisis Pengujian Hipotesis.....	65
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
4.1 Hasil Penelitian.....	66
4.1.1 Aktivitas Distribusi dan Penjualan Perusahaan.....	66
4.1.2 Kedudukan <i>Controller</i> pada Perusahaan	67
4.1.3 Kualifikasi <i>Controller</i> pada Perusahaan.....	67
4.1.4 Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif	71
4.1.5 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian	
Penjualan.....	76
4.1.5.1 Memberikan Bantuan kepada Manajemen	
dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	76
4.1.5.2 Memberikan Bantuan kepada Manajemen	
Penjualan dalam Menetapkan Standar	
Penjualan.....	80
4.1.5.3 Memberikan Bantuan kepada Manajemen	
Penjualan dalam Analisis terhadap Prestasi	
Pelaksanaan Penjualan.....	81
4.1.5.3.1 Evaluasi Realisasi Penjualan.....	82
4.1.5.3.2 Membandingkan Realisasi	

	Penjualan dengan Anggaran	
	Penjualan.....	84
	4.1.5.3.3 Mengevaluasi Penyimpangan yang	
	Terjadi.....	85
	4.1.5.3.4 Tindakan Koreksi.....	87
	4.1.5.4 Memberikan Bantuan kepada Manajemen	
	Pelaporan Penjualan.....	88
	4.1.6 Tercapainya Efektivitas Penjualan.....	88
	4.2 Pembahasan Peranan <i>Controller</i> dalam Pengendalian	
	Penjualan.....	89
	4.3 Pembahasan Efektivitas Penjualan.....	91
	4.4 Peranan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan untuk	
	Menunjang Efektivitas Penjualan.....	92
	4.4.1 Pengujian Hipotesis.....	92
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	
	5.1 Simpulan.....	95
	5.2 Saran.....	97
	DAFTAR PUSTAKA.....	98
	LAMPIRAN	
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Hubungan <i>Controller</i> , Pengendalian Penjualan, dan Efektivitas Penjualan.....	48
---	----

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Karakteristik <i>Controller</i> yang Kuat.....	12
Tabel 3.1 Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran, dan Instrumen (Independen)	61
Tabel 3.2 Ikhtisar Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran, Dan Instrumen (Dependen)	65
Tabel 4.1 Anggaran Penjualan UHT Milk Tahun 2006.....	82
Tabel 4.2 Anggaran Penjualan UHT Milk Tahun 2007.....	82
Tabel 4.3 Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2006.....	86
Tabel 4.4 Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2007.....	86
Tabel 4.5 Anggaran Penjualan UHT Milk dan Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2006.....	87
Tabel 4.6 Anggaran Penjualan UHT Milk dan Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2007.....	88
Tabel 4.7 Selisih Anggaran Penjualan terhadap Realisasi Penjualan UHT Milk Tahun 2006 dan 2007.....	90

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 STRUKTUR ORGANISASI PT. ULTRAJAYA MILK INDUSTRY &
TRADING COMPANY, TBK.

LAMPIRAN 2 HASIL JAWABAN PENYEBARAN KUESIONER

LAMPIRAN 3 REKAPITULASI HASIL PENYEBARAN KUESIONER