

ABSTRACT

The purpose of this research is to identifying trading effectiveness at company and controller role in trading control to support trading effectiveness. Thirty participant are involved from PT. Astra International, Tbk TSO (Auto 2000). Analytical descriptive and analytical statistic are used in the research. Field research and library research are used for technicque to get the data.

The increasing of sales revenue from Rp 35.548.889.903 to Rp 43.495.663.220 indicated trading effectiveness at company. Correlation coeffisient 0,478, percentage for determination coefficient 22,84% and acceptable hypotesis 2,88 > 2,048. The result show that controller quite a lot have a role in trading control to support trading effectiveness at PT.Astra International,Tbk TSO (Auto 2000).

Keywords : Controller, trading control, trading effectiveness.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas penjualan pada perusahaan dan mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan. Melibatkan tiga puluh orang responden dari PT. Astra International, Tbk TSO (Auto 2000). Metode yang digunakan adalah deskriptif analitis dan analisis statistik. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu *field research* dengan wawancara, kuesioner serta observasi dan *library research*.

Pendapatan penjualan yang meningkat dari Rp 35.548.889.903 pada tahun 2008 menjadi Rp 43.495.663.220 pada tahun 2009 membuktikan adanya efektivitas penjualan pada perusahaan. Peranan *controller* dalam pengendalian penjualan pada PT.Astra International untuk menunjang efektivitas penjualan cukup memadai dan terdapat hubungan korelasi yang cukup kuat. Nilai koefisien korelasi 0,478 dan koefisien determinasi 22,84% dan sisanya dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti oleh penulis. Serta hasil pengujian hipotesis dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $2,88 > 2,048$ yang berarti hipotesis diterima.

Kata kunci : *Controller*, Pengendalian penjualan, Efektivitas penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2

1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN,	
DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS.....	4
2.1 <i>Controller</i>	4
2.1.1 Pengertian <i>Controller</i>	4
2.1.2 Fungsi <i>Controller</i>	5
2.1.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	7
2.1.4 Karakteristik <i>Controller</i> yang Kuat (<i>The Strong Controller</i>).	8
2.2 Penjualan.....	10
2.2.1 Pengertian Penjualan.....	10
2.2.2 Jenis- jenis Penjualan.....	11
2.2.3 Faktor- faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	12
2.3 Pengendalian Penjualan.....	13
2.3.1 Pengertian Pengendalian.....	13
2.3.2 Pengertian Pengendalian Penjualan.....	15
2.3.3 Tujuan Pengendalian Penjualan.....	15
2.4 Anggaran Penjualan.....	16

2.4.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	16
2.4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	19
2.4.3 Tujuan Penyusunan Anggaran Penjualan.....	20
2.4.4 Mekanisme Penyusunan Anggaran Penjualan.....	21
2.5 Standar Penjualan.....	22
2.6 Analisis Penjualan.....	24
2.7 Laporan Penjualan.....	26
2.8 Pengertian Efektivitas.....	28
2.9 Hubungan <i>Controller</i> dengan Pengendalian Penjualan untuk Menunjang Efektivitas Penjualan.....	28
2.9.1 Hubungan <i>Controller</i> dengan Pengendalian Penjualan.....	28
2.9.2 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan.....	31
2.10 Kerangka Pemikiran.....	32
2.11 Pengembangan Hipotesis.....	36
BAB III METODE PENELITIAN.....	37
3.1.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
3.1.2 Metode Penelitian.....	37
3.1.2.1 Sumber Data.....	38

3.1.3 Definisi Operasionalisasi Variabel.....	38
3.1.4 Responden dan Sampel.....	43
3.1.5 Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.1.5.1 Teknik Pengembangan Instrumen.....	44
3.1.6 Alat Analisis.....	45
3.1.7 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	51
4.1 Hasil Penelitian.....	51
4.1.1 Pelaksanaan Pengendalian Penjualan Pada PT. Astra International, Tbk Toyota Sales Operation (Auto 2000).....	51
4.1.2 Kedudukan <i>Controller</i> pada Perusahaan.....	51
4.1.3 Kualifikasi <i>Controller</i> pada Perusahaan.....	52
4.1.4 Pelaksanaan Fungsi <i>Controller</i>	54
4.1.5 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan.....	57
4.1.5.1 Membantu Manajemen dalam Penyusunan Rencana Penjualan.....	57
4.1.5.2 Memberikan Bantuan Kepada Manajemen dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	58
4.1.5.3 Memberikan Bantuan kepada Manajemen Penjualan dalam Analisis terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	58
4.1.5.3.1 Membandingkan Penjualan Tahun Sebelumnya.....	59

4.1.5.4 Memberikan Bantuan kepada Manajemen	
Penjualan dalam Pelaporan Penjualan.....	59
4.1.6 Tercapainya Efektivitas Penjualan.....	60
4.1.7 Pelaksanaan Penjualan PT. Astra International, Tbk.	
<i>Toyota Sales Operation</i> (Auto 2000)	60
4.1.7.1 Penjualan Tunai.....	60
4.1.7.2 Penjualan Kredit.....	61
4.1.7.3 <i>Application For Invoice</i> (AFI)	63
4.1.7.4 Faktur Toyota Astra Motor (TAM)	64
4.1.7.5 Syarat Pengajuan STNK dan BPKB.....	64
4.1.7.6 Faktur Jual (Faktur Kendaraan Baru)	65
4.1.7.7 Prosedur Pengiriman Kendaraan.....	65
4.2 Hasil Pengoahan Data Kuesioner.....	66
4.2.1 Analisis Mengenai <i>Controller</i> pada Perusahaan.....	66
4.2.2 Analisis Mengenai Efektivitas Penjualan.....	75
4.2.3 Uji Validitas.....	82
4.2.4 Uji Reliabilitas.....	85
4.2.4.1 Uji Reliabilitas Variabel X.....	85
4.2.4.2 Uji Reliabilitas Variabel Y.....	88
4.2.5 Hubungan Korelasi.....	92
4.2.6 Analisis Koefisien Determinasi.....	95

4.2.7 Pengujian Hipotesis.....	95
4.3 Pembahasan	96
4.3.1 Peranan Controller dalam Pengendalian Penjualan.....	96
4.3.2 Efektivitas Penjualan.....	98
4.4 Peranan Controller dalam Pengendalian Penjualan untuk Menunjang Efektivitas Penjualan.....	99
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	101
5.1 Simpulan.....	101
5.2 Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA.....	104
LAMPIRAN.....	106
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	117

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Kerangka Pemikiran.....	35

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.I Karakteristik <i>Controller</i> yang Kuat (<i>The Strong Controller</i>)	8
Tabel III.I Ikhtisar variabel, indikator, sub indikator, skala pengukuran, dan instrumen (Independen)	38
Tabel III.II Ikhtisar variabel, indikator, sub indikator, skala pengukuran, dan instrumen (Dependen)	41
Tabel III.III Nilai Jawaban.....	45
Tabel IV.I Hasil Penjualan <i>Parts Indirect</i> tahun 2008 dan 2009.....	59
Tabel IV.II Kualitas Personal yang Baik.....	66
Tabel IV.III Kemampuan Teknis.....	68
Tabel IV.IV Pertimbangan Bisnis.....	70
Tabel IV.V Keahlian Berkomunikasi.....	71
Tabel IV.VI Kemampuan Interpersonal.....	72
Tabel IV.VII Pertanggungjawaban Ganda.....	73
Tabel IV.VIII Kontribusi yang dapat diberikan <i>controller</i> dalam pengendalian penjualan.....	74
Tabel IV.IX Tercapainya Tujuan Pengendalian Penjualan.....	76
Tabel IV.X Hasil Uji Validitas Variabel X.....	82
Tabel IV.XI Hasil Uji Validitas Variabel Y.....	84
Tabel IV.XII Uji Reliabilitas Pernyataan Ganjil Variabel X.....	85

Tabel IV.XIII Uji Relibilitas Pernyataan Genap Variabel Y.....	86
Tabel IV.XIV Uji Reliabilitas Pernyataan Ganjil dan Genap Variabel X.....	87
Tabel IV.XV Uji Reliabilitas Pernyataan Ganjil Variabel Y.....	88
Tabel IV.XVI Uji Relibilitas Pernyataan Genap Variabel Y.....	89
Tabel IV.XVII Uji Reliabilitas Pernyataan Ganjil dan Genap Variabel Y.....	90
Tabel IV.XVIII Perhitungan Korelasi <i>Rank Spearman</i> (Variabel X dan Variabel Y).....	92
Tabel IV.XIX Angka Kembar Variabel X.....	93
Tabel IV.XX Angka Kembar Variabel Y.....	93
Tabel IV.XXI Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi.....	94

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Struktur Organisasi PT. Astra International, Tbk.	
TSO (Auto 2000)	106
Lampiran B Kuesioner Penelitian.....	107