

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze whether there is a significant correlation between the controller's role in planning and controlling the selling of unit in order to assist Management increasing the number of units sold and also to identify the occurring problems recently and weakness of the selling itself so that Management is possible to make some correction and efforts to do.

Kind of the research written by the writer is an explanatory using descriptive method. The collecting method of data and information which is related to the research consists of; library study, field research such as interview with person in charge, questioner, and others related documents. Related to the questioner, the writer uses 30 employees as the responden and to analyze to the answer of questioner, the writer use Champion's percentage method.

The result of research is showing how the controller's role in planning and controlling the selling unit is enough helpful for Management in increasing the number of selling which is the correlation measured by Champion's percentage method is 57,33%, besides the research also identify some weakness remain in planning and controlling that Management needs to aware and do some corrections.

Keyword : Controller, Planning, Control, Sales.

ABSTRAK

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk menganalisa apakah terdapat pengaruh peranan controller dalam perencanaan dan pengendalian penjualan unit kios di *trade center x* guna membantu Manajemen dalam meningkatkan penjualan dan juga untuk mengidentifikasi masalah yang sedang dihadapi dan kelemahan dari aktivitas penjualan saat ini sehingga Manajemen dapat melakukan perbaikan yang diperlukan.

Jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah *explanatory* dengan metode penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif analitis. Pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis terkait penelitian yang digunakan, antara lain dengan studi kepustakaan dan penelitian lapangan yang seperti wawancara, kuesioner, dan studi dokumentasi. Terkait dengan metode kuesioner, penulis menggunakan 30 orang karyawan sebagai respondennya. Metode analisa data untuk jawaban kuesioner yang digunakan adalah metode persentase Champion.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peranan controller dalam perencanaan dan pengendalian penjualan unit kios di *trade center x* cukup membantu Manajemen dalam meningkatkan penjualan dengan besar persentase sebesar 57,33 %, walaupun dari hasil penelitian juga masih ditemukan kelemahan pada perencanaan dan pengendalian yang sudah ada saat ini.

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

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Hasil Penelitian	7
1.5 Kerangka Pemikiran	8
1.6 Metodologi Penelitian	12
1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	14

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penjualan	15
2.1.1 Pengertian Penjualan	15
2.1.2 Klasifikasi dan Jenis-Jenis Penjualan.....	16
2.1.3 Analisis Prestasi Penjualan	17
2.1.4 Laporan Penjualan	19
2.2 Pengertian Pengendalian	21
2.2.1 Hakekat Pengendalian	21
2.2.2 Fungsi Pengendalian	22
2.3 Pengertian Controller	23

2.3.1	Fungsi Controller	24
2.3.2	Tugas dan Tanggung Jawab Controller	26
2.4	Pengendalian Penjualan	27
2.4.1	Masalah dalam Pengendalian Penjualan	28
2.4.2	Teknik Pengendalian Penjualan	30
2.5	Hubungan Controller dalam Pengendalian Penjualan dengan Peningkatan Penjualan	31

BAB III METODOLOGI DAN OBJEK PENELITIAN

3.1	Metodologi Penelitian	33
3.1.1	Karakteristik Riset	34
3.1.2	Teknik Pengumpulan Data	35
3.1.3	Operasionalisasi Variabel	36
3.1.4	Analisa Data	37
3.2	Objek Penelitian	39
3.2.1	Sejarah Singkat Perusahaan	39
3.2.2	Bentuk Badan Hukum Perusahaan	40
3.2.3	Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas	40
3.3	Penjualan Perusahaan.....	43
3.3.1	Kebijakan Pembayaran atas Pembelian Kios oleh Pembeli.....	43
3.3.2	Program Penjualan Unit Kios.....	44
3.3.3	Klasifikasi Penjualan Berdasarkan Cara Penjualan.....	44
3.4	Prosedur Penjualan.....	46
3.4.1	Prosedur <i>Order</i> Penjualan.....	46
3.4.2	Prosedur Pembayaran atas Penjualan.....	46
3.4.3	Prosedur Serah Terima Unit Terjual.....	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Ruang Lingkup dan Tujuan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan.....	48
-----	---	----

4.2	Penilaian Kelayakan Aktifitas Penjualan.....	49
4.2.1	Penilaian atas Objektivitas Penjualan.....	49
4.2.2	Penilaian atas Kebijakan Penjualan.....	50
4.2.3	Kebijakan Kerja Sama dengan Agen Penjualan.....	51
4.2.4	Penilaian Prosedur Penjualan.....	52
4.2.5	Penilaian Kemampuan Organisasi dalam Mencapai Target Penjualan.....	53
4.2.6	Penilaian Jumlah Karyawan Bagian Penjualan.....	55
4.3	Penilaian atas Kecukupan Pengendalian Penjualan.....	55
4.4	Hasil Analisis Kuesioner.....	56
4.5	Kendala-Kendala di dalam Aktivitas Penjualan.....	57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan.....	60
5.2	Saran.....	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- 4.1 Cara Pembayaran Pembeli
- 4.2 Hasil Realisasi Penjualan Unit Oleh Agen
- 4.3 Penjualan Unit Kios Periode 2009 – Maret 2010
- 4.4 Hasil Kuesioner

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Struktur Organisasi Trade Center X

Lampiran 2 : Surat Penelitian

Lampiran 3 : Berita Acara Bimbingan Skripsi