

## **ABSTRACT**

*Increasing the business world, a company must be able to survive and thrive in the long term. One way is to increase sales. Sales activity is very important because it is the company's activities are directly related to the realization of revenue supporting the company's survival. Sales activities are in need of control. People who can control the sales activity is the controller. The function of the controller in controlling the sale include planning, controlling, reporting, accounting and other key responsibilities. Controllers generally plays a role in controlling sales to support the sales effectiveness. In preparing this paper, the authors do research at PT. P S. H1 Makartitama Lampung, which is engaged in the sale of sago / tapioca. These data are used, among other sales budget and sales realization during the year 2008 until the year 2009, and sales data for the year 2008 until the year 2009. Data gathering process conducted by interview, observation and spreading questioner to thirty respondents. Then data obtained in the analysis and was taken to a conclusion. In PT. P S. H1 Makartitama controller is good enough qualifications and functions of the controller is functioning effectively. Sales targets have been achieved in accordance with budgeted, even exceeding the budget. In addition, higher sales volumes at PT. P S. H1 Makartitama has been realized properly. However, PT. P S. H1 Makartitama still has a weakness that is less able to perform reporting functions and other primary responsibility well. It is expected that the analysis carried out the author, can help improve these weaknesses.*

*Keywords: controller rule, controlling sales, sales effectiveness.*

## ABSTRAK

Semakin meningkatnya dunia usaha, suatu perusahaan harus mampu bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Salah satu caranya adalah dengan meningkatkan penjualan. Kegiatan penjualan sangat penting karena merupakan kegiatan perusahaan yang langsung berkaitan dengan realisasi pendapatan perusahaan yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan penjualan sangat memerlukan pengendalian. Orang yang dapat mengendalikan kegiatan penjualan adalah *controller*. Fungsi *controller* dalam pengendalian penjualan antara lain perencanaan, pengendalian, pelaporan, akuntansi dan tanggung jawab utama lainnya. *Controller* umumnya berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian di PT. P S. H1 Makartitama Lampung yang bergerak di bidang penjualan sagu/tapioka. Data-data yang digunakan antara lain anggaran penjualan dan realisasi penjualan selama tahun 2008 sampai dengan tahun 2009, dan data penjualan tahun 2008 sampai dengan tahun 2009. Proses pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah wawancara, pengamatan dan penyebaran kuesioner kepada tiga puluh orang responden. Kemudian data-data yang diperoleh di analisa dan di ambil suatu kesimpulan. Pada PT. P S. H1 Makartitama kualifikasi *controller* sudah cukup baik dan fungsi *controller* cukup berfungsi secara efektif. Target penjualan telah tercapai sesuai dengan yang dianggarkan, bahkan melebihi anggaran. Selain itu, kenaikan volume penjualan di PT P S. H1 Makartitama telah terealisasi dengan baik. Namun PT. P S. H1 Makartitama masih memiliki kelemahan yaitu kurang dapat melakukan fungsi pelaporan dan tanggung jawab utama lainnya dengan baik. Diharapkan dengan analisa yang dilakukan penulis, dapat membantu memperbaiki kelemahan tersebut.

Kata kunci : peranan *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.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	5
1.5 Metode Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Peranan.....	7
2.2 <i>Controller</i> dan <i>Controllership</i> .....	8
2.2.1 Pengertian <i>Controller</i> .....	9

2.2.2 Fungsi <i>Controller</i> .....	11
2.2.3 Tugas dan Tanggung Jawab <i>Controller</i> .....	12
2.2.4 Kualifikasi <i>Controller</i> .....	14
2.2.5 Karakteristik <i>Controller</i> Yang Kuat.....	15
2.3 Pengertian Peranan <i>Controller</i> .....	20
2.4 Penjualan.....	20
2.4.1 Pengertian Penjualan .....	21
2.4.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan .....	22
2.4.3 Klasifikasi Penjualan.....	23
2.5 Pengendalian.....	23
2.5.1 Pengertian Pengendalian.....	23
2.5.2 Fungsi Pengendalian.....	25
2.5.3 Pengertian Pengendalian Penjualan.....	25
2.6 Anggaran Penjualan.....	26
2.6.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	26
2.6.2 Fungsi Penyusunan Anggaran Penjualan.....	27
2.6.3 Prosedur Penyusunan Anggaran Penjualan.....	27
2.7 Standar Penjualan.....	28
2.8 Analisis Penjualan.....	29
2.9 Laporan Penjualan.....	31
2.10 Efektivitas Penjualan.....	32
2.11 Peranan <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan.....	32
2.12 Kerangka Pemikiran.....	36

### BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	40
3.2 Metode Penelitian .....	40
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data .....	40
3.2.2 Operasionalisasi Variabel.....	42
3.2.3 Pengembangan Instrumen .....	45
3.2.4 Analisis Pengujian Hipotesis.....	46

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian .....	49
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	49
4.1.2 Struktur Organisasi.....	50
4.1.3 Uraian Tugas PT P S. H1 Makartitama.....	50
4.1.4 Kegiatan Utama PT P S. H1 Makartitama.....	55
4.1.5 Pelaksanaan Penyusunan Anggaran Penjualan yang dilakukan oleh PT P S. H1 Makartitama.....	55
4.2 Pembahasan Kualifikasi <i>Controller</i> .....	60
4.2.1 Kualifikasi dari Kualitas Seorang <i>Controller</i> yang Efektif.....	60
4.2.2 Kemampuan Teknis.....	62
4.2.3 Pertimbangan Bisnis.....	64
4.2.4 Kualitas Berkomunikasi.....	65
4.2.5 Kemampuan Interpersonal.....	67

4.2.6	Pertanggung Jawaban Ganda.....	68
4.2.7	Pemahaman Terhadap Prinsip-prinsip Perencanaan, Pengorganisasian, dan Pengendalian.....	70
4.3	Pembahasan Fungsi <i>Controller</i> .....	71
4.3.1	Fungsi Perencanaan .....	72
4.3.2	Fungsi Pengendalian.. .....	73
4.3.3	Fungsi Pelaporan.....	75
4.3.4	Fungsi Akuntansi.....	76
4.3.5	Tanggung Jawab Utama Lainnya.....	78
4.4	Pembahasan Kontribusi <i>Controller</i> bagi Manajemen dalam Pengendalian Penjualan.....	80
4.4.1	Dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	80
4.4.2	Dalam Melaksanakan Standar Pelaksanaan.....	84
4.4.3	Dalam Bantuan Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	85
4.4.4	Dalam Menganalisis Laporan Prestasi Penjualan.....	89
4.5	Pembahasan Efektivitas Penjualan.....	91
4.5.1	Pencapaian Target Penjualan .....	92
4.5.2	Kenaikan Volume Penjualan.....	94
4.6	Analisis Pengujian Hipotesis.....	95

4.6.1 Analisis Deskriptif .....	95
4.5.2 Analisis Statistik.. .....	96
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Simpulan.....	99
5.2 Saran .....	100
DAFTAR PUSTAKA .....	101
LAMPIRAN .....	103
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	123

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	105



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1	Karakteristik <i>Controller</i> Yang Kuat..... 18
Tabel III.1	Ikhtisar Nama Variabel, Indikator, Skala Pengukuran dan Instrument..... 45
Tabel IV.1	Anggaran Penjualan PT P S. H1 Makartitama Tahun 2008..... 56
Tabel IV.2	Anggaran Penjualan PT P S. H1 Makartitama Tahun 2009..... 57
Tabel IV.3	Tarif Harga Produk PT P S. H1 Makartitama.....57
Tabel IV.4	Anggaran Penjualan per triwulan PT P S. H1 Makartitama Tahun 2008..... 58
Tabel IV.5	Anggaran Penjualan per triwulan PT P S. H1 Makartitama Tahun 2009..... 59
Tabel IV.6	Realisasi Penjualan PT P S. H1 Makartitama Tahun 2008.....59
Tabel IV.7	Realisasi Penjualan PT P S. H1 Makartitama Tahun 2009..... 60
Tabel IV.8	Resume dari Kualifikasi Seorang <i>Controller</i> Yang Efektif..... 71
Tabel IV.9	Resume dari Fungsi <i>Controller</i> ..... 79
Tabel IV.10	Rekapitulasi Realisasi Penjualan PT P S. H1 Makartitama tahun 2008 sampai dengan tahun 2009..... 87

Tabel IV.11	Resume dari Kualifikasi <i>Controller</i> bagi Manajemen dalam Pengendalian Penjualan.....	91
Tabel IV.12	Persentase Pencapaian Target Penjualan tahun 2008 sampai dengan tahun 2009.....	93
Tabel IV.13	Resume Kuesioner dari Efektivitas Penjualan.....	95

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Struktur Organisasi .....	105
Lampiran B Lembar Kuesioner Penelitian.....	106
Lampiran C Bukti Penjualan.....	107