

ABSTRACT

THE ROLE OF THE CONTROLLER IN ACHIEVING THE EFFECTIVENESS OF SALES CONTROL (CASE STUDY IN PT. GRAHA INDO PURI)

The purpose of this study was to know the role of the controller in achieving the effectiveness of sales control in PT. Graha Indo Puri.

The method used is descriptive analysis which describe, analyzing, and reporting the condition of the company so that it can give a clear picture about the problem and to see the relation between the role of the controller in achieving the effectiveness in sales control.

The results showed that controller have a role in achieving the effectiveness in sales control. The controller have a proficiency in meeting its task and responsibility. The controller also fulfill its function and give positive contribution in the implementation of the sales control. So we can conclude hypothesis “Controller have a Role in Achieving the Effectiveness of Sales Control” is acceptable.

Keywords: the role of controller, effectiveness, control, sales.

ABSTRAK

PERANAN *CONTROLLER* TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT. GRAHA INDO PURI)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan *controller* dalam pencapaian efektivitas pengendalian penjualan pada PT Graha Indo Puri.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis yang melukiskan, menganalisis, dan melaporkan keadaan perusahaan yang dianalisis, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti untuk dapat melihat hubungan antara peranan *controller* dalam pencapaian efektivitas pengendalian penjualan.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa *controller* berperan dalam pencapaian efektivitas pengendalian penjualan. Hal ini ditandai dengan kecakapan *controller* dalam memenuhi tugas dan tanggung jawab, berfungsinya *controller* secara normatif, serta kontribusi positif *controller* dalam pelaksanaan pengendalian penjualan di perusahaan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang diajukan yaitu **“Controller Berperan dalam Efektivitas Pengendalian Penjualan”** dapat diterima.

Kata kunci: peranan *controller*, efektivitas, pengendalian, penjualan.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|----------------|
| KATA PENGANTAR | iv |
| ABSTRACT | vi |
| ABSTRAK | vii |
| DAFTAR ISI | viii |
| DAFTAR GAMBAR | xi |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah | 3 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 3 |
| 1.4 Kegunaan Penelitian | 4 |
| 1.5 Rerangka Penelitian | 4 |
| 1.6 Waktu dan Lokasi Penelitian | 6 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1 Peranan | 7 |
| 2.2 Controller | 8 |
| 2.2.1 Pengertian Controller | 9 |
| 2.2.2 Sumber Kewenangan dan Tugas Khusus Controller | 10 |
| 2.2.3 Tugas dan Tanggung Jawab Controller | 12 |
| 2.2.4 Fungsi Controller | 14 |
| 2.2.5 Kualifikasi Controller yang Efektif | 15 |

| | |
|--|----|
| 2.2.6 Karakteristik Controller | 16 |
| 2.2.7 Masalah-masalah Organisasi yang Khas Bagi Controller | 17 |
| 2.3 Efektivitas | 18 |
| 2.4 Pengendalian | 18 |
| 2.4.1 Pengertian Pengendalian | 19 |
| 2.4.2 Tujuan Pengendalian | 19 |
| 2.4.3 Jenis Pengendalian | 20 |
| 2.4.4 Prosedur Pengendalian | 20 |
| 2.5 Persediaan | 21 |
| 2.6 Pengendalian Persediaan | 22 |
| 2.6.1 Syarat Pengelolaan Persediaan yang Efektif | 23 |
| 2.7 Pengendalian Penjualan | 23 |
| 2.7.1 Dokumen yang Digunakan dalam Penjualan Kredit | 24 |
| 2.7.2 Jaringan Prosedur yang Membentuk Penjualan Kredit | 27 |
| 2.7.3 Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan Penjualan Kredit ... | 29 |
| 2.7.4 Prosedur Pengeluaran Persediaan Barang Dagangan dalam Penjualan | 30 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | |
| 3.1 Objek Penelitian | 32 |
| 3.2 Metodologi Penelitian | 32 |
| 3.2.1 Teknik Pengumpulan Data | 33 |
| 3.2.2 Penentuan Responden | 34 |
| 3.2.3 Operasionalisasi Variabel | 35 |
| 3.2.4 Analisis Pengujian Hipotesis | 38 |

| | |
|--|--------------|
| 3.2.5 Analisis Data Regresi Linier Sederhana | 40 |
| 3.2.6 Penarikan Kesimpulan dan Saran | 41 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN | |
| 4.1 Gambaran Umum Perusahaan | 42 |
| 4.1.1 Sejarah Singkat | 42 |
| 4.1.2 Logo Perusahaan | 43 |
| 4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan | 43 |
| 4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan | 44 |
| 4.1.5 Job Description | 44 |
| 4.2 Kedudukan Controller di Perusahaan | 47 |
| 4.3 Hasil Penelitian | 48 |
| 4.3.1 Uji Kecukupan Sampel | 48 |
| 4.3.2 Uji Validitas | 48 |
| 4.3.3 Uji Reliabilitas | 51 |
| 4.3.4 Uji Normalitas | 54 |
| 4.3.5 Uji Heteroskedastisitas | 54 |
| 4.3.6 Uji Regresi Sederhana | 55 |
| 4.3.6.1 Uji Simultan | 61 |
| 4.3.6.2 Uji Parsial | 63 |
| BAB V SIMPULAN DAN SARAN | |
| 5.1 Simpulan | 65 |
| 5.2 Saran | 67 |
| DAFTAR PUSTAKA | 68 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | 70-83 |

DAFTAR GAMBAR

Halaman

| | |
|--|----|
| Gambar 4.1 Logo PT Graha Indo Puri | 43 |
|--|----|

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|----------------|
| Tabel 3.1 Indikator Variabel Independen dan Skala Pengukuran | 36 |
| Tabel 3.2 Indikator Variabel Dependen dan Skala Pengukuran | 38 |
| Tabel 4.1 Hasil Uji Kecukupan Sampel | 48 |
| Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Peranan Controller | 48 |
| Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Penjualan | 49 |
| Tabel 4.4 Reliability Statistics (Peranan Controller) | 51 |
| Tabel 4.5 Item-Total Statistics (Peranan Controller) | 52 |
| Tabel 4.6 Reliability Statistics (Efektivitas Pengendalian Penjualan) | 52 |
| Tabel 4.7 Item-Total Statistics (Efektivitas Pengendalian Penjualan) | 52 |
| Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas | 53 |
| Tabel 4.9 One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | 54 |
| Tabel 4.10 Coefficients | 55 |
| Tabel 4.11 Correlations | 56 |
| Tabel 4.12 Model Summary | 58 |
| Tabel 4.13 Anova | 62 |
| Tabel 4.14 Coefficients | 63 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|--------------------------------------|----------------|
| Lampiran 1 Kuesioner | 70 |
| Lampiran 2 Tabulasi Kuesioner | 75 |
| Lampiran 3 Hasil Uji Validitas | 77 |