

ABSTRAK

“PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN

(STUDI KASUS PADA PT. GAJAH ANGKASA PERKASA BANDUNG).”

Penelitian ini membahas tentang peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan. Alasan peneliti melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan pada perusahaan. Metodologi penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian ini dilakukan pada satu perusahaan saja dan masalah yang diteliti bersifat khusus, sehingga penulis melakukan studi kasus dengan mengamati aspek-aspek tertentu secara lebih spesifik untuk memperoleh data primer dan data sekunder. Responden dalam penelitian ini adalah bagian akuntansi, bagian pembelian, bagian produksi, dan bagian penjualan PT. GAJAH ANGKASA PERKASA Bandung. Instrumen yang digunakan untuk mengukur data yang dihasilkan responden adalah dengan menggunakan kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel independen berupa peranan *controller* dalam pengendalian penjualan berpengaruh terhadap variabel dependennya, yaitu efektivitas penjualan.

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

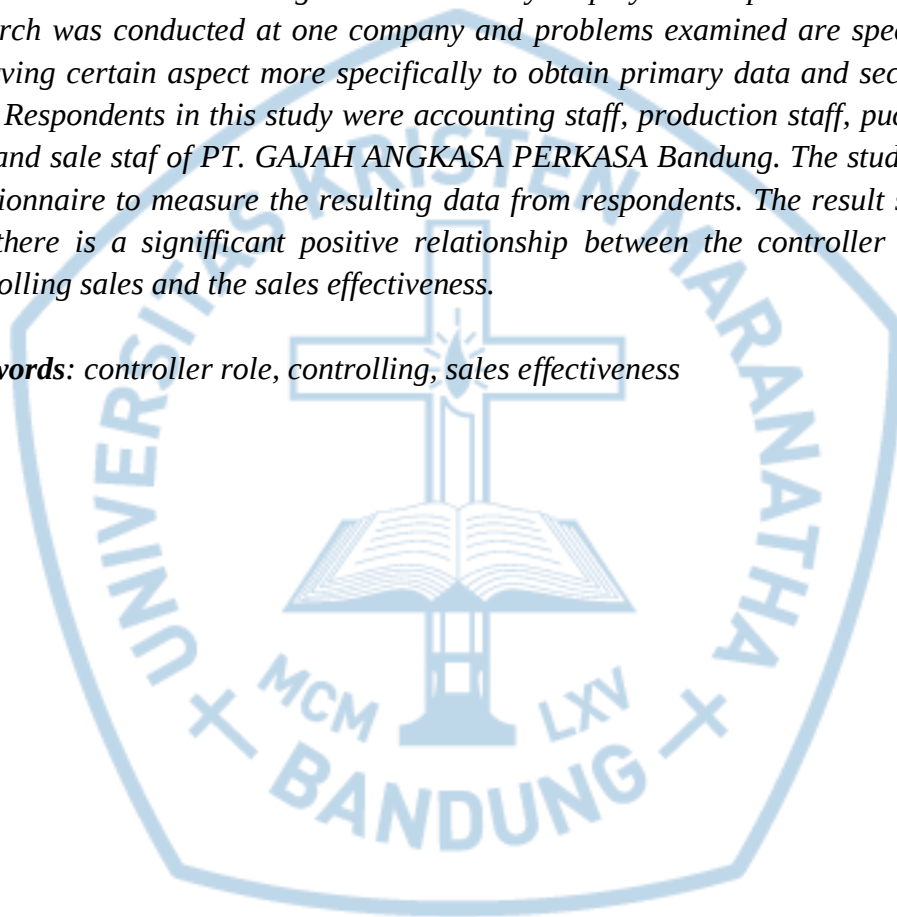
ABSTRACT

“THE ROLE OF CONTROLLER IN CONTROLLING OF SALES TO SUPPORT EFFECTIVENESS SALES

(A CASE STUDY AT PT. GAJAH ANGKASA PERKASA BANDUNG).”

The study examines the role of controller in controlling sales to support sales effectiveness. The reason researchers conducted this study was to know controller role in controlling sales. This study employs descriptive method. This research was conducted at one company and problems examined are specifically by observing certain aspect more specifically to obtain primary data and secondary data. Respondents in this study were accounting staff, production staff, purchasing staff, and sales staff of PT. GAJAH ANGKASA PERKASA Bandung. The study uses a questionnaire to measure the resulting data from respondents. The result showed that there is a significant positive relationship between the controller role in controlling sales and the sales effectiveness.

Key words: *controller role, controlling, sales effectiveness*



DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Pengertian Peranan.....	5
2.2 <i>Controller</i>	6
2.2.1 Fungsi <i>Controller</i>	7
2.2.2 Kualifikasi <i>Controller</i>	9
2.2.3 Karakteristik <i>Controller</i>	10
2.3 Konsep Pengendalian.....	12
2.3.1 Tujuan Pengendalian.....	14
2.3.2 Pengendalian Penjualan	15

2.3.3 Tujuan Pengendalian Penjualan	16
2.3.4 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan.....	16
2.4 Penjualan	17
2.4.1 Jenis-jenis Penjualan.....	18
2.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	19
2.5 Pengertian Efektivitas	21
2.6 Hubungan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan	
Guna Menunjang Efektivitas Penjualan.....	22
2.7 Review Penelitian Terdahulu	23
2.8 Pengembangan Hipotesis	25
BAB III METODE PENELITIAN.....	27
3.1 Objek Penelitian.....	27
3.2 Metode Penelitian.....	27
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.2.2 Operasionalisasi Variabel	31
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen.....	33
3.2.4 Penentuan Responden	34
3.2.5 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	34
3.2.6 Penarikan Kesimpulan	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Analisis Hasil Pengumpulan Data.....	37
4.2 Sejarah Singkat Perusahaan dan Gambaran Singkat.....	40
4.2.1 Sejarah Singkat	40

4.2.2 Produk PT. Gajah Angkasa Perkasa	41
4.2.3 Struktur Organisasi Perusahaan	44
4.2.4 Uraian Tugas dan Wewenang	46
4.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	50
4.3.1 Kualitas Personal yang Baik	50
4.3.2 Kemampuan Teknis.....	52
4.3.3 Pertimbangan Bisnis.....	54
4.3.4 Keahlian Berkomunikasi	55
4.3.5 Kemampuan Interpersonal	56
4.3.6 Pertanggungjawaban Ganda	58
4.4 Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif.....	59
4.4.1 Fungsi Perencanaan.....	59
4.4.2 Fungsi Pengendalian	60
4.4.3 Fungsi Pelaporan.....	62
4.4.4 Fungsi Akuntansi.....	63
4.4.5 Tanggungjawab Lainnya	64
4.5 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan	66
4.5.1 Dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	67
4.5.2 Dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	68
4.5.3 Dalam Analisis Terhadap Prestasi Penjualan.....	69
4.5.4 Dalam Laporan Penjualan	72
4.6 Efektivitas Penjualan.....	73
4.6.1 Pencapaian Target Penjualan	74

4.7 Pengujian Hipotesis.....	75
BAB V KESIMPULAN & SARAN	77
5.1 Kesimpulan	77
5.2 Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	80
Lampiran	81-94



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1	Berbagai Produk Sarong 42
Gambar 4.2	Produk Kain Setelan 42
Gambar 4.3	Produk Batik Printing 43
Gambar 4.4	Produk Batik Foil 43
Gambar 4.5	Struktur Organisasi PT. Gajah Angkasa Perkasa..... 45



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Hasil Kuesioner Kualitas Personal yang Baik	51
Tabel 4.2 Resume Kuesioner Kualitas Personal yang Baik.....	51
Tabel 4.3 Hasil Kuesioner Kemampuan Teknis	52
Tabel 4.4 Resume Kuesioner Kemampuan Teknis.....	53
Tabel 4.5 Hasil Kuesioner Pertimbangan Bisnis	54
Tabel 4.6 Resume Kuesioner Pertimbangan Bisnis	55
Tabel 4.7 Hasil Kuesioner Keahlian Berkomunikasi.....	56
Tabel 4.8 Resume Kuesioner Keahlian Berkomunikasi	56
Tabel 4.9 Hasil Kuesioner Kemampuan Interpersonal	57
Tabel 4.10 Resume Kuesioner Kemampuan Interpersonal	57
Tabel 4.11 Hasil Kuesioner Pertanggungjawaban Ganda.....	58
Tabel 4.12 Resume Kuesioner Pertanggungjawaban Ganda	58
Tabel 4.13 Resume Kuesioner Kualifikasi Controller.....	59
Tabel 4.14 Hasil Kuesioner Fungsi Perencanaan	60
Tabel 4.15 Resume Kuesioner Fungsi Perencanaan.....	60
Tabel 4.16 Hasil Kuesioner Fungsi Pengendalian	61
Tabel 4.17 Resume Kuesioner Fungsi Pengendalian.....	61
Tabel 4.18 Hasil Kuesioner Fungsi Pelaporan.....	62
Tabel 4.19 Resume Kuesioner Fungsi Pelaporan	63
Tabel 4.20 Hasil Kuesioner Fungsi Akuntansi	64
Tabel 4.21 Resume Kuesioner Fungsi Akuntansi.....	64
Tabel 4.22 Hasil Kuesioner Tanggungjawab Lainnya.....	65

Tabel 4.23	Resume Kuesioner Tanggungjawab Lainnya	66
Tabel 4.24	Resume Kuesioner dari Berfungsinya Controller secara Normatif	66
Tabel 4.25	Hasil Kuesioner Menetapkan Anggaran Penjualan	67
Tabel 4.26	Resume Kuesioner Menetapkan Anggaran Penjualan.....	67
Tabel 4.27	Hasil Kuesioner Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	68
Tabel 4.28	Resume Kuesioner Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	68
Tabel 4.29	Hasil Kuesioner Analisis terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	71
Tabel 4.30	Resume Kuesioner Analisis terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	72
Tabel 4.31	Hasil Kuesioner Laporan Penjualan	72
Tabel 4.32	Resume Kuesioner Laporan Penjualan.....	73
Tabel 4.33	Resume Kuesioner dari Kontribusi Controller dalam Pengendalian Penjualan.....	73
Tabel 4.34	Hasil Kuesioner Pencapaian Target Penjualan	74
Tabel 4.35	Resume Kuesioner Pencapaian Target Penjualan.....	75
Tabel 4.36	Resume Indikator Kuesioner	75

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner.....	81-90
Lampiran B Tabulasi Hasil Data Kuesioner	91-93
Lampiran C Riwayat Hidup	94

