

ABSTRAK

PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (Studi Kasus pada PT Pindad (Persero))

Penjualan merupakan salah satu pilar dalam menjamin kelangsungan perusahaan, sehingga dibutuhkannya *controller* untuk membantu pemimpin dalam mengambil keputusan dimasa depan. Tujuan penelitian ini untuk ialah untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan yang dilakukan pada PT Pindad (Persero). Metodologi penelitian menggunakan metode deskriptif untuk mengumpulkan data primer dan sekunder. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa *controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan. Hal tersebut dapat dilihat dari *controller* memiliki kualifikasi *controller*, memenuhi fungsi *controller*, dan memenuhi kontribusi *controller* yang baik serta melaksanakan tujuan pengendalian penjualan dan efektivitas penjualan. Maka hipotesis yang diajukan bahwa *controller* berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan dapat diterima.

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

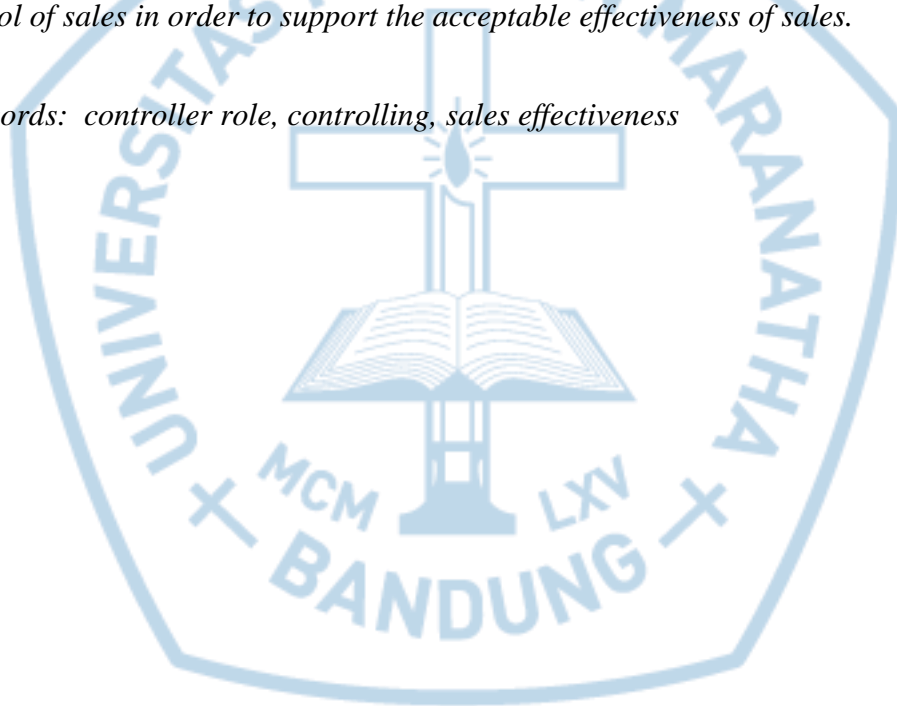


ABSTRACT

THE ROLE OF CONTROLLER IN CONTROLLING OF SALES TO SUPPORT SALES EFFECTIVENESS (A Case Study at PT Pindad (Persero))

Sales is one of the pillars in ensuri the conntinuity of the company so it takes the controller to help leaders in making decisions in the future. The purpose of this study is to determine the role of controller sales in which is conducted at PT Pindad (Parseo). Research methodology used descriptive method to collect primary and secondary data. The result of the study concluded that the controller plays an important role in controlling sales. It can be seen from the controller has qualified controller, fulfill the controller function, and fulfill the good controller contribution as well as carry out the purpose of controlling saales and sales effectiveness. The the hypothesis proposed that the controller plays a role in the control of sales in order to support the acceptable effectiveness of sales.

Keywords: controller role, controlling, sales effectiveness



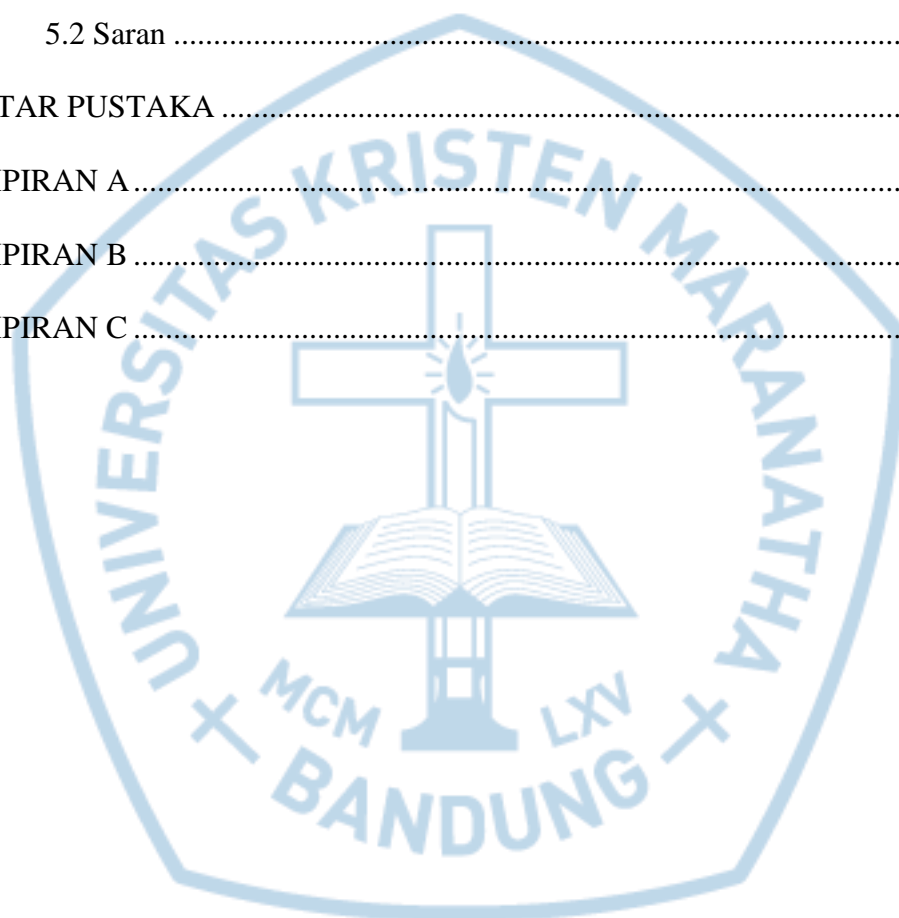
DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pengertian Peranan	6
2.2 <i>Controller</i>	7
2.2.1 Fungsi <i>Controller</i>	8
2.2.2 Ciri- Ciri Tugas <i>Controllership</i>	11
2.2.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	13
2.2.4 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan	15

2.3 Pengendalian	16
2.3.1 Tujuan Pengendalian	16
2.3.2 Konsep- Konsep Dasar Pengendalian	18
2.4 Pengendalian Penjualan	19
2.5 Penjualan	20
2.5.1 Jenis- Jenis Penjualan	21
2.5.2 Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	22
2.6 Standar Penjualan	24
2.7 Analisis Penjualan	27
2.8 Laporan Penjualan	30
2.9 Pengertian Efektivitas	32
2.10 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	32
2.11 Review Penelitian Terdahulu	33
2.12 Pengembangan Hipotesis	38
BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN	39
3.1 Objek Penelitian	39
3.2 Tipologi Penelitian	39
3.3 Metode Pengumpulan Data	40
3.4 Penentuan Responden	42
3.5 Teknik Pengembangan Instrumen	43
3.6 Operasionalisasi Variabel	44
3.7 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	48
3.8 Penarikan Kesimpulan dan Saran	50
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51

4.1 Analisis Hasil Pengumpulan Data	51
4.2 Sejarah Singkat Perusahaan	54
4.2.1 Produk PT Pindad (Persero)	55
4.2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	60
4.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	61
4.3.1 Kualitas Personal yang Baik	61
4.3.2 Kemampuan Teknis	63
4.3.3 Pertimbangan Bisnis	65
4.3.4 Keahlian Berkomunikasi	67
4.3.5 Kemampuan Interpersonal	69
4.3.6 Pertanggungjawaban Ganda	71
4.4 Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif	73
4.4.1 Fungsi Perencanaan	73
4.4.2 Fungsi Pengendalian	75
4.4.3 Fungsi Pelaporan	76
4.4.4 Fungsi Akuntansi	78
4.4.5 Tanggungjawab Lainnya	80
4.5 Kontribusi <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan	82
4.5.1 Menetapkan Anggaran Penjualan	83
4.5.2 Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	84
4.5.3 Analisis Terhadap Presentasi Pelaksanaan Penjualan	86
4.5.4 Pelaporan Penjualan	88
4.6 Tujuan Pengendalian Penjualan	90
4.6.1 Keandalan Pelaporan	91

4.6.2 Efisiensi dan Efektivitas Operasi.....	92
4.6.3 Ketaatan Pada Hukum dan Peraturan	93
4.7 Efektivitas Penjualan	95
4.8 Pengujian Hipotesis	99
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	102
5.1 Kesimpulan	102
5.2 Saran	103
DAFTAR PUSTAKA	105
LAMPIRAN A.....	106
LAMPIRAN B	120
LAMPIRAN C.....	123



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Produk Senjata	56
Gambar 4.2 Produk Munisi	56
Gambar 4.3 Kendaraan Khusus.....	57
Gambar 4.4 Produk Tempat Cor dan Perkeretaapian.....	58
Gambar 4.5 Produk Alat Berat.....	58
Gambar 4.6 Produk Bahan Peledak Komersial.....	59
Gambar 4.7 Layanan Cyber Security.....	59



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Tipologi Penelitian.....	39
Tabel 3.2 Variabel Penelitian.....	46
Tabel 3.3 Kriteria Analisis Statistika.....	49
Tabel 4.1 Kunjungan ke PT Pindad (Persero).....	53
Tabel 4.2 Hasil Kuesoner dari Kualitas Personal yang Baik.....	62
Tabel 4.3 Resume Kuesioner dari Kualitas Personal yang Baik.....	63
Tabel 4.4 Hasil Kuesoner dari Kemampuan Teknis.....	64
Tabel 4.5 Resume Kuesioner dari Kemampuan Teknis.....	65
Tabel 4.6 Hasil Kuesoner dari Pertimbangan Bisnis.....	66
Tabel 4.7 Resume Kuesioner dari Pertimbangan Bisnis.....	67
Tabel 4.8 Hasil Kuesoner dari Keahlian Berkomunikasi.....	68
Tabel 4.9 Resume Kuesioner dari Keahlian Berkomunikasi.....	68
Tabel 4.10 Hasil Kuesoner dari Kemampuan Interpersonal.....	69
Tabel 4.11 Resume Kuesioner dari Kemampuan Interpersonal.....	70
Tabel 4.12 Hasil Kuesoner dari Pertanggungjawaban Ganda.....	71
Tabel 4.13 Resume Kuesioner dari Pertanggungjawaban Ganda.....	72
Tabel 4.14 Resume dari Kualifikasi <i>Controller</i>	72
Tabel 4.15 Hasil Kuesoner dari Fungsi Perencanaan.....	74
Tabel 4.16 Resume Kuesioner dari Fungsi Perencanaan.....	74

Tabel 4.17 Hasil Kuesoner dari Fungsi Pengendalian	75
Tabel 4.18 Resume Kuesioner dari Fungsi Pengendalian.....	76
Tabel 4.19 Hasil Kuesoner dari Fungsi Pelaporan.....	77
Tabel 4.20 Resume Kuesioner dari Fungsi Pelaporan	78
Tabel 4.21 Hasil Kuesoner dari Fungsi Akuntansi	79
Tabel 4.22 Resume Kuesioner dari Fungsi Akuntansi.....	80
Tabel 4.23 Hasil Kuesoner dari Tanggungjawab Lainnya.....	81
Tabel 4.24 Resume Kuesioner dari Tanggungjawab Lainnya	81
Tabel 4.25 Resume Kuesioner dari Berfungsinya <i>Controller</i> secara Normatif.....	82
Tabel 4.26 Hasil Kuesoner dari Menetapkan Anggaran Penjualan	83
Tabel 4.27 Resume Kuesioner dari Menetapkan Anggaran Penjualan.....	84
Tabel 4.28 Hasil Kuesoner dari Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	85
Tabel 4.29 Resume Kuesioner dari Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	85
Tabel 4.30 Hasil Kuesoner dari Analisis Terhadap Presentasi Pelaksanaan Penjualan	86
Tabel 4.31 Resume Kuesioner dari Analisis Terhadap Presentasi Pelaksanaan Penjualan	88
Tabel 4.32 Hasil Kuesoner dari Pelaporan Penjualan.....	89
Tabel 4.33 Resume Kuesioner dari Pelaporan Penjualan	89
Tabel 4.34 Resume Kuesioner dari Kontribusi <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan	90
Tabel 4.35 Hasil Kuesoner dari Keandalan Pelaporan.....	91
Tabel 4.36 Resume Kuesioner dari Keandalan Pelaporan	92
Tabel 4.37 Hasil Kuesoner dari Efisiensi dan Efektivitas Operasi	92

Tabel 4.38 Resume Kuesioner dari Efisiensi dan Efektivitas Operasi.....	93
Tabel 4.39 Hasil Kuesioner dari Ketaatan Pada Hukum dan Peraturan.....	94
Tabel 4.40 Resume Kuesioner dari Ketaatan Pada Hukum dan Peraturan	94
Tabel 4.41 Resume Kuesioner dari Tujuan Pengendalian Penjualan	95
Tabel 4.42 Hasil Kuesioner dari Efektivitas Penjualan.....	96
Tabel 4.43 Resume Kuesioner dari Efektivitas Penjualan	98
Tabel 4.44 Anggaran dan Realisasi Penjualan 2 Tahun Terakhir	98



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner	106
Lampiran B Tabulasi Hasil Data Kuesioner	120
Lampiran C Riwayat Hidup	123

