

ABSTRAK

PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENGENDALIAN PENJUALAN GUNA MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT JUSINDO SUMBERPRAKARSA)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan. *Controller* dalam pengendalian penjualan dinilai berdasarkan kualifikasi sebagai seorang *controller*, kontribusi *controller* dalam pengendalian penjualan, dan fungsi normatif nya. Efektivitas Penjualan diukur berdasarkan data realisasi penjualan perusahaan dengan menghitung berapa besar persentase yang diperoleh. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Responden dalam penelitian ini adalah bagian akuntansi dan keuangan, bagian penjualan, dan bagian gudang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan menyebarkan data kuesioner, dan melakukan wawancara. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan pada PT Jusindo Sumberprakarsa serta *controller* memenuhi hal-hal penting pada pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan.

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

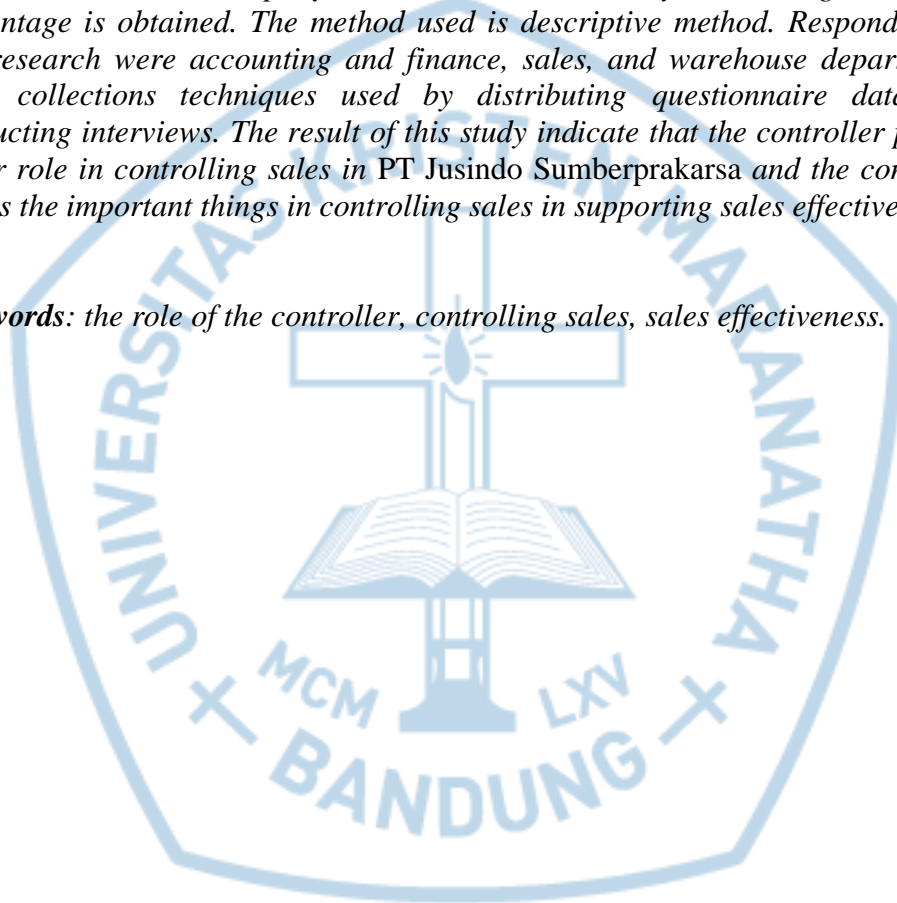


ABSTRACT

THE ROLE OF CONTROLLER IN CONTROLLING SALES TO SUPPORT SALES EFFECTIVENESS (A CASE STUDY AT PT JUSINDO SUMBERPRAKARSA)

The purpose of this research is to determine the role of the controller in controlling sales to support sales effectiveness. The controller in controlling sales is assessed based on qualifications as a controller, the contribution of the controller in controlling sales, and its normative functions. Sales effectiveness is measured based on Company sales realization data by calculating how much percentage is obtained. The method used is descriptive method. Respondents in this research were accounting and finance, sales, and warehouse departments. Data collections techniques used by distributing questionnaire data, and conducting interviews. The result of this study indicate that the controller plays a major role in controlling sales in PT Jusindo Sumberprakarsa and the controller fulfills the important things in controlling sales in supporting sales effectiveness.

Key words: *the role of the controller, controlling sales, sales effectiveness.*



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Pengertian Peranan	6
2.2 Pengertian <i>Controller</i>	7
2.2.1 Tanggung Jawab Khusus <i>Controller</i>	8
2.2.2 Fungsi <i>Controller</i>	10
2.2.3 Ciri-ciri Tugas <i>Controllership</i>	12
2.2.4 Kualifikasi <i>Controller</i>	15
2.2.5 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan.....	17
2.3 Pengertian Pengendalian.....	17
2.3.1 Tujuan Pengendalian.....	18
2.4 Pengertian Penjualan.....	20
2.4.1 Jenis-jenis Penjualan.....	21
2.4.2 Faktor-faktor yang Memengaruhi Penjualan	22
2.5 Pengertian Pengendalian Penjualan	24
2.5.1 Analisa Penjualan	25
2.5.2 Standar Penjualan	26
2.6 Pengertian Efektivitas	27
2.7 Penelitian Terdahulu	28
2.8 Hubungan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan guna Menunjang Efektivitas Penjualan	35
2.9 Pengembangan Hipotesis	36
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
3.1 Objek Penelitian.....	38
3.2 Metode Penelitian	38
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	39
3.2.2 Penentuan Responden	41

3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen	42
3.2.4 Operasional Variabel	42
3.2.5 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	45
3.2.6 Penarikan Kesimpulan dan Saran	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
4.1 Analisis Hasil Pengumpulan Data	49
4.2 Sejarah Singkat PT Jusido Sumberprakarsa	51
4.2.1 Produk PT Jusido Sumberprakarsa	52
4.2.2 Struktur Organisasi	57
4.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	58
4.3.1 Kualitas Personal yang Baik	58
4.3.2 Kemampuan Teknis	59
4.3.3 Pertimbangan Bisnis	61
4.3.4 Keahlian Berkomunikasi	63
4.3.5 Kemampuan Interpersonal	64
4.3.6 Pertanggungjawaban Ganda	66
4.4 Berfungsinya <i>Controller</i> Secara Normatif	67
4.4.1 Fungsi Perencanaan	67
4.4.2 Fungsi Pengendalian	68
4.4.3 Fungsi Pelaporan	69
4.4.4 Fungsi Akuntansi	71
4.4.5 Tanggungjawab Lainnya	72
4.5 Kontribusi <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan	73
4.5.1 Menetapkan Anggaran Penjualan	74
4.5.2 Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	75
4.5.3 Analisis terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan	76
4.5.4 Pelaporan Penjualan	78
4.6 Efektivitas Penjualan	79
4.7 Pengujian Hipotesis	82
BAB V KESIMPULAN	86
5.1 Kesimpulan	86
5.2 Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN	90
DAFTAR RIWAYAT HIDUP (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	104

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Hubungan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan guna Menunjang Efektivitas Penjualan.....	35
Gambar 2.2 Bagan Model Penelitian	37
Gambar 4.1 Pakaian Bayi 0 sampai 12 Bulan.....	53
Gambar 4.2 Pakaian Anak dalam Masa Pertumbuhan (infant) 12 sampai 36 Bulan	53
Gambar 4.3 Pakaian Balita 4 sampai 8 Tahun	54
Gambar 4.4 Pakaian Anak 8 sampai 14 Tahun	55



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	43
Tabel 3.2 Kriteria Analisis Statistika	46
Tabel 4.1 Pelaksanaan Kegiatan	51
Tabel 4.2 Hasil Kuesioner Kualitas Personal yang Baik	59
Tabel 4.3 Resume Hasil Kuesioner Kualitas Personal yang Baik	59
Tabel 4.4 Hasil Kuesioner Kemampuan Teknis	60
Tabel 4.5 Resume Hasil Kuesioner Kemampuan Teknis.....	61
Tabel 4.6 Hasil Kuesioner Pertimbangan Bisnis.....	62
Tabel 4.7 Resume Hasil Kuesioner Pertimbangan Bisnis.....	63
Tabel 4.8 Hasil Kuesioner Keahlian Berkomunikasi	63
Tabel 4.9 Resume Hasil Kuesioner Keahlian Berkomunikasi	64
Tabel 4.10 Hasil Kuesioner Kemampuan Interpersonal	65
Tabel 4.11 Resume Hasil Kuesioner Kemampuan Interpersonal	66
Tabel 4.12 Hasil Kuesioner Pertanggungjawaban Ganda.....	66
Tabel 4.13 Resume Hasil Kuesioner Pertanggungjawaban Ganda	67
Tabel 4.14 Hasil Kuesioner Fungsi Perencanaan.....	67
Tabel 4.15 Resume Hasil Kuesioner Fungsi Perencanaan	68
Tabel 4.16 Hasil Kuesioner Fungsi Pengendalian	69
Tabel 4.17 Resume Hasil Kuesioner Fungsi Pengendalian	69
Tabel 4.18 Hasil Kuesioner Fungsi Pelaporan	70
Tabel 4.19 Resume Hasil Kuesioner Fungsi Pelaporan	71
Tabel 4.20 Hasil Kuesioner Fungsi Anggaran	71
Tabel 4.21 Resume Hasil Kuesioner Fungsi Anggaran	72
Tabel 4.22 Hasil Kuesioner Tanggungjawab Lainnya	73
Tabel 4.23 Resume Hasil Kuesioner Tanggungjawab Lainnya	73
Tabel 4.24 Hasil Kuesioner Menetapkan Anggaran Penjualan	74
Tabel 4.25 Resume Hasil Kuesioner Menetapkan Anggaran Penjualan.....	74
Tabel 4.26 Hasil Kuesioner Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	75
Tabel 4.27 Resume Hasil Kuesioner Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	76
Tabel 4.28 Hasil Kuesioner Analisis terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan....	77
Tabel 4.29 Resume Hasil Kuesioner Analisis terhadap Prestasi Penjualan.....	78
Tabel 4.30 Hasil Kuesioner Pelaporan Penjualan	79
Tabel 4.31 Resume Hasil Kuesioner Pelaporan Penjualan	79
Tabel 4.32 Hasil Kuesioner Efektivitas Penjualan.....	80
Tabel 4.33 Realisasi Penjualan 2 Tahun Terakhir	81
Tabel 4.34 Resume Hasil Kuesioner Efektivitas Penjualan.....	81
Tabel 4.35 Resume Seluruh Kuesioner	82
Tabel 4.36 Kriteria Analisis Statistika	83

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Kuesioner	90
Lampiran B Tabulasi Hasil Kuesioner	91
Lampiran C Daftar Riwayat Hidup (<i>Curriculum Vitae</i>)	104

