

ABSTRAK

Pada tahun 2019 Indonesia menjadi salah satu negara yang terkena dampak pandemi Covid-19, dimana pada saat itu banyak perusahaan yang mengalami kerugian, hal ini menjadi tantangan bagi manajemen pada keberlangsungan hidup perusahaan dimasa pandemi ini. Salah satu faktor yang mendukung keberlangsungan hidup perusahaan adalah kegiatan penjualan, dimana kegiatan ini sangat penting karena berhubungan langsung dengan pemasukan bagi perusahaan, Kegiatan ini memerlukan pemantauan sistem pengendalian manajemen. Sistem pengendalian manajemen ini perlu diawasi oleh seorang controller. Controller memiliki fungsi dasar yaitu: perencanaan, pengendalian, pelaporan, akuntansi, dan tanggung jawab lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Peranan Controller Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan yang dilakukan pada PT. X. Metodologi dari penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan cara mengumpulkan data primer dan sekunder. Penelitian ini menyimpulkan bahwa controller sangat berperan dalam perusahaan ini dalam pengendalian penjualan, namun belum menunjang dalam efektivitas penjualan, dikarenakan pada tahun 2019-2020 target dan realisasi tidak tercapai dikarenakan pandemi Corona (Covid – 19) dimana kondisi pasar dan perekonomian dunia sedang lemah.

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

ABSTRACT

In 2019 Indonesia became one of the countries affected by the Covid-19 pandemic, where at that time many companies experienced losses, this became a challenge for management in the survival of the company during this pandemic. One of the factors that support the survival of the company is sales activities, where this activity is very important because it is directly related to income for the company. This activity requires monitoring of the management control system. This management control system needs to be supervised by a controller. The controller has basic functions, namely: planning, controlling, reporting, accounting, and other responsibilities. This study aims to determine the role of the controller in controlling sales to support sales effectiveness at PT. X. The methodology of this research is descriptive method by collecting primary and secondary data. This study concludes that the controller plays a very important role in this company in controlling sales, but has not supported sales effectiveness, because in 2019-2020 the target and realization were not achieved due to the Corona (Covid-19) pandemic where market conditions and the world economy were weak.

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



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL (Bahasa Indonesia)	i
HALAMAN JUDUL (Bahasa Inggris)	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II LANDASAN TEORI	5
2.1 Pengertian Peranan	5
2.2 Pengertian <i>Controller</i>	6
2.2.1 Tanggung Jawab Khusus <i>Controller</i>	6
2.2.2 Fungsi <i>Controller</i>	7
2.2.3 Ciri-ciri Tugas Controllership.....	9
2.2.4 Kualifikasi <i>Controller</i>	11
2.2.5 Kontribusi <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan	13
2.3 Pengertian Pengendalian	13
2.3.1 Tujuan Pengendalian	14
2.4 Pengertian Penjualan	15
2.4.1 Jenis-jenis Penjualan	16
2.4.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	17
2.5 Pengertian Pengendalian Penjualan	19
2.5.1 Analisa Penjualan	20
2.5.2 Standar Penjualan	21
2.6 Pengertian Efektivitas	22
2.7 Penelitian Terdahulu	23
2.8 Hubungan <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan.....	28
2.9 Pengembangan Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN.....	30
3.1 Objek Penelitian	30
3.2 Metode Penelitian.....	30

3.2.1 Teknik Pengumpulan Data	31
3.2.2 Penentuan Responden.....	33
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen	33
3.2.4 Operasional Variabel	34
3.2.5 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis.....	38
3.2.6 Penarikan Kesimpulan dan Saran	39
 BAB IV HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN	41
4.1 Sejarah Perusahaan.....	41
4.2 Visi dan Misi Perusahaan	41
4.3 Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	42
4.3.1 Struktur Organisasi.....	42
4.3.2 Deskripsi Pekerjaan.....	44
4.4 Analisis Hasil Pengumpulan Data.....	47
4.5 Kualifikasi <i>Controller</i>	49
4.5.1 Kualitas Personal Yang Baik.....	49
4.5.2 Kemampuan Teknis.....	51
4.5.3 Pertimbangan Bisnis.....	54
4.5.4 Keahlian Berkommunikasi	56
4.5.5 Kemampuan Interpersonal	57
4.5.6 Pertanggungjawaban Ganda.....	59
4.6 Berfungsinya <i>Controller</i> Secara Normatif	61
4.6.1 Fungsi Perencanaan.....	61
4.6.2 Fungsi Pengendalian	63
4.6.3 Fungsi Pelaporan	65
4.6.4 Fungsi Akuntansi.....	66
4.6.5 Tanggung Jawab Lainnya.....	68
4.7 Kontribusi <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan	79
4.7.1 Menetapkan Anggaran Penjualan.....	79
4.7.2 Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	71
4.7.3 Analisis Terhadap Presentasi Pelaksanaan Penjualan	72
4.7.4 Pelaporan Penjualan	75
4.8 Efektivitas Penjualan.....	77
4.9 Pengujian Hipotesis.....	79
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	83
5.1 Kesimpulan.....	83
5.2 Keterbatasan Penelitian	84
5.3 Saran	84
 DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	86
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	101

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Model Penellitian	29
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. X	43



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1 Operasional Variabel	35
Tabel 3.2 Tabel Kriteria Analisis Statistika	39
Tabel 4.1 Kegiatan Penelitian	48
Tabel 4.2 Hasil Kuesioner Kualitas Personal Yang Baik	50
Tabel 4.3 Ringkasan Hasil Kuesioner Kualitas Personal Yang Baik.....	51
Tabel 4.4 Hasil Kuesioner Kemampuan Teknis	52
Tabel 4.5 Ringkasan Hasil Kuesioner Kemampuan Teknis.....	53
Tabel 4.6 Hasil Kuesioner Pertimbangan Bisnis.....	54
Tabel 4.7 Ringkasan Hasil Kuesioner Pertimbangan Bisnis.....	55
Tabel 4.8 Hasil Kuesioner Keahlian Bekomunikasi	56
Tabel 4.9 Ringkasan Hasil Kuesioner Keahlian Berkommunikasi	57
Tabel 4.10 Hasil Kuesioner Kemampuan Interpersonal	57
Tabel 4.11 Ringkasan Hasil Kuesioner Kemampuan Interpersonal	59
Tabel 4.12 Hasil Kuesioner Pertanggungjawaban Ganda.....	59
Tabel 4.13 Ringkasan Hasil Kuesioner Pertanggungjawaban Ganda.....	60
Tabel 4.14 Ringkasan Hasil Kuesioner Kualifikasi <i>Controller</i>	61
Tabel 4.15 Hasil Kuesioner Fungsi Perencanaan.....	61
Tabel 4.16 Ringkasan Hasil Kuesioner Fungsi Perencanaan.....	63
Tabel 4.17 Hasil Kuesioner Fungsi Pengendalian	63
Tabel 4.18 Ringkasan Hasil Kuesioner Fungsi Pengendalian	64
Tabel 4.19 Hasil Kuesioner Fungsi Pelaporan.....	65
Tabel 4.20 Ringkasan Hasil Kuesioner Fungsi Pelaporan	66
Tabel 4.21 Hasil Kuesioner Fungsi Akuntansi	67
Tabel 4.22 Ringkasan Hasil Kuesioner Fungsi Akuntansi.....	67
Tabel 4.23 Hasil Kuesioner Tanggung Jawab	68
Tabel 4.24 Ringkasan Hasil Kuesioner Tanggung Jawab.....	69
Tabel 4.25 Ringkasan Hasil Kuesioner Berfungsinya <i>Controller</i> Secara Normatif	69
Tabel 4.26 Hasil Kuesioner Menetapkan Anggaran Penjualan	70
Tabel 4.27 Ringkasan Hasil Kuesioner Menetapkan Anggaran Penjualan.....	71
Tabel 4.28 Hasil Kuesioner Menetapkan Standar Penjualan	71
Tabel 4.29 Ringkasan Hasil Kuesioner Menetapkan Standar Penjualan	72
Tabel 4.30 Hasil Kuesioner Analisis Terhadap Presentasi Pelaksanaan Penjualan.....	73
Tabel 4.31 Ringkasan Hasil Kuesioner Analisis Terhadap Presentasi Pelaksanaan Penjualan	75
Tabel 4.32 Hasil Kuesioner Pelaporan Penjualan	75
Tabel 4.33 Ringkasan Hasil Kuesioner Pelaporan Penjualan	76
Tabel 4.34 Ringkasan Hasil Kuesioner Kontribusi <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan	77
Tabel 4.35 Hasil Kuesioner Efektivitas Penjualan.....	77
Tabel 4.36 Realisasi Penjualan Dua Tahun Terakhir.....	79
Tabel 4.37 Ringkasan Seluruh Kuesioner	80
Tabel 4.38 Kriteria Analisis Statistika	80

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Kuesioner.....	87
Lampiran B Tabulasi Hasil Kuesioner	99

