

ABSTRAK

**PERANAN CONTROLLER TERHADAP PENGENDALIAN PENJUALAN
GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. X, BANDUNG)**

Tujuan utama perusahaan adalah mendapatkan laba yang optimal dengan menggunakan biaya yang efisien. Untuk memperoleh laba yang optimal perusahaan melakukan penjualan, yang merupakan aktivitas terpenting dalam setiap perusahaan.

Hasil penjualan suatu produk merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan disamping untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dan kemajuan perusahaan itu sendiri. Dalam mencapai tujuan tersebut dan sasaran perusahaan harus dikelola secara efektif dengan menggunakan fungsi-fungsi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian untuk meningkatkan efektivitas penjualan dalam perusahaan.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian penjualan yang dilaksanakan oleh PT. X. Dan untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang peningkatan efektivitas penjualan jasa pada PT. X.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif yang bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai objek penelitian dengan cara mengumpulkan data dan kemudian diambil kesimpulan. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan kuesioner yang diberikan ke beberapa responden terpilih.

Dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengendalian penjualan pada PT. X, menurut kuesioner diperoleh bahwa, controller cukup berperan dalam pengendalian penjualan.

Kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil pembahasan dan hasil penyebaran kuesioner menunjukkan hasil sebesar 68,6 % untuk variabel independen (peranan controller dalam pengendalian penjualan) dan 70 % untuk variabel dependen (efektivitas penjualan). Dengan demikian peranan controller berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan.

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Skema antara Controller dengan Peningkatan Penjualan dalam Perusahaan.....	40
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. X	58

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Karakteristik Controller (<i>Characteristic of Strong Controller</i>)	20
Table 3.1 Indikator, Sub Indikator, Skala Pngukuran dan Instrumen	47
Table 4.1 Bagan penjualan PT. X	78

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Lembar Kuesioner	91
Lampiran 2 : Hasil Perhitungan Jawaban Kuesioner	103

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii	
KATA PENGANTAR	iv	
DAFTAR GAMBAR	vii	
DAFTAR TABEL	viii	
DAFTAR LAMPIRAN	ix	
DAFTAR ISI	x	
BAB I	PENDAHULUAN	
1.1	Latar Belakang Masalah	1
1.2	Identifikasi Masalah	3
1.3	Maksud dan Tujuan Penelitian	3
1.4	Kegunaan Penelitian	4
1.5	Rerangka Penelitian	5
1.6	Metoda Penelitian	6
1.7	Lokasi dan Waktu Penelitian	8
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	
2.1	Konsep Peranan	9
2.2	<i>Controllershship</i> Sebagai Suatu Fungsi	10
2.2.1	Pengertian <i>Controller</i>	10
2.2.2	Fungsi <i>Controller</i>	13

2.2.3	Tugas dan Tanggungjawab <i>Controller</i>	17
2.2.4	Kualifikasi <i>Controller</i>	19
2.3	Konsep Pengendalian dan Fungsi Pengendalian	26
2.3.1	Konsep Pengendalian	26
2.3.2	Fungsi Pengendalian	28
2.4	Penjualan	29
2.4.1	Pengertian Penjualan	29
2.4.2	Klasifikasi Penjualan	31
2.4.3	Fungsi Yang Terkait Dalam Aktivitas Penjualan	32
2.4.4	Organisasi dari Fungsi Penjualan	34
2.4.5	Sistem Pengendalian Intern Penjualan	35
2.4.6	Laporan Manajemen	36
2.4.7	Dokumen yang digunakan	38
2.5	Pengertian Efektivitas	39
2.6	Hubungan <i>Controller</i> Dengan Peningkatan Penjualan	41
BAB III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1	Objek Penelitian	42
3.2	Metode Penelitian	42
3.2.1	Penentuan Responden	43
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data	43
3.2.3	Langkah-langkah Penelitian	45

3.2.4 Teknik Pengembangan Instrumen	45
3.2.5 Variabel, Indikator Variabel dan Skala Pengukuran	46
3.2.6 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	53
3.3 Penarikan Kesimpulan	56
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Sejarah Singkat PT. X	57
4.2 Visi dan Misi PT. X	57
4.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. X	58
4.4 Aktivitas Penjualan	62
4.5 Proses Penjualan	63
4.6 Pengendalian Penjualan	63
4.7 Kedudukan dan Tanggungjawab Controller dalam Pengendalian Penjualan	64
4.8 Karakteristik Controller	65
4.9 Berfungsinya Controller Secara Normatif	69
4.10 Kontribusi Controller dalam Pengendalian Penjualan	73
4.10.1 Membantu dalam Menetapkan Kebijakan secara Menyeluruh	73
4.10.2 Koordinasi dari Rencana Tingkat Penjualan	74
4.10.3 Menyelenggarakan Pencatatan secara Berkala	75

4.10.4 Menyiapkan Laporan Periodik Tentang Tingkat Penjualan	75
4.10.5 Menyiapkan Prosedur Pengendalian Yang Dibutuhkan	76
4.11 Efektivitas Penjualan	77
4.12 Pengujian Hipotesis	78
4.12.1 Analisis Deskriptif kualitatif	78
4.12.2 Analisis Statistik	80
4.12.3 Analisis Peningkatan Efektivitas Penjualan	81
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	83
5.2 Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	xiv
LAMPIRAN	xv
RIWAYAT HIDUP PENULIS	xvi