

ABSTRAK

Seorang pemimpin haruslah dapat mengendalikan dan mengawasi semua aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan. Oleh karena itu, disinilah dibutuhkan seorang *controller*. Kegiatan penjualan merupakan aktivitas utama dari sebuah perusahaan untuk memperoleh pendapatan dan mempertahankan kelanjutan usahanya. Agar tujuan perusahaan dapat tercapai maka disinilah diperlukan peranan seorang *controller*, sehingga dengan adanya peranan *controller* akan dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Hal ini dilakukan dengan menggunakan sebuah alat bantu yaitu dengan anggaran penjualan. Anggaran dapat diartikan sebagai rencana-rencana yang disusun dan dinyatakan dalam satuan moneter. Anggaran juga merupakan salah satu alat manajemen untuk memudahkan proses pelaksanaan manajemen yaitu perencanaan dan pengendalian yang menyeluruh pada suatu organisasi.

Yang menjadi objek penelitian penulis adalah peranan *controller* dalam meningkatkan efektivitas penjualan melalui anggaran penjualan yang dilakukan pada PT. Tunggal Jaya Plastik yang berlokasi di Perintis Kemerdekaan no. 249 Tasikmalaya. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana peranan *controller* dalam meningkatkan efektivitas penjualan yang dilakukan oleh PT. Tunggal Jaya Plastik.

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskripsi analitis. Penggunaan metode tersebut dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran tertentu mengenai suatu keadaan berdasarkan informasi yang ada, dikumpulkan, diklasifikasi dan menginterpretasikan sehingga didapat informasi untuk menyelesaikan masalah yang diteliti. Adapun hipotesis yang diajukan dalam penyusunan skripsi ini adalah “ Peranan *Controller* Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Melalui Anggaran Penjualan”.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa *controller* berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan melalui anggaran penjualan, hal ini didasarkan atas hasil jawaban kuesioner sebesar 83,07%.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Rerangka Pemikiran	6
1.6 Metodologi Penelitian.....	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Controller	11
2.1.1 Pengertian Controller	11
2.1.2 Fungsi–fungsi Dasar Controller.....	11
2.1.3 Ciri-ciri Tugas Controller.....	13
2.1.4 Kualifikasi Controller	15
2.1.5 Tanggung Jawab Khusus Controller.....	16

2.2 Efektivitas Penjualan	17
2.3 Penjualan.....	18
2.3.1 Definisi Penjualan.....	18
2.3.2 Jenis-jenis Penjualan.....	19
2.3.3 Tahap-tahap Penjualan.....	21
2.3.4 Metode Penjualan	23
2.3.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	26
2.4 Pengendalian Penjualan	28
2.4.1 Pengertian Pengendalian Penjualan.....	28
2.4.2 Tujuan Pengendalian Penjualan.....	28
2.4.3 Tolak Ukur Pengendalian Penjualan.....	29
2.4.4 Teknik Analitis Penjualan	30
2.5 Anggaran Penjualan.....	31
2.5.1 Pengertian Anggaran Penjualan.....	31
2.5.2 Kegunaan Anggaran.....	33
2.5.3 Keunggulan, Keterbatasan Dan Syarat Keberhasilan Anggaran	35
2.5.4 Konsep Anggaran Penjualan	38
2.5.5 Langkah Dalam Menyusun Anggaran Penjualan	41
2.6 Peranan Controller Dalam Meningkatkan efektivitas Penjualan.....	42
BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN	46
3.1. Objek Penelitian	46
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	46

3.1.2 Struktur Organisasi	48
3.1.3 <i>Job Description</i>	50
3.2. Metode Penelitian.....	53
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	53
3.2.2 Penetapan Variabel Penelitian.....	55
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen	56
3.2.4 Variabel dan Skala Pengukuran.....	57
3.2.5 Metode Analisa.....	59
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	62
4.1 Peranan Controller PT. Tunggal Jaya Plastik	62
4.2 Penetapan Anggaran Penjualan PT. Tunggal Jaya Plastik	65
4.3 Penjualan Sesungguhnya PT. Tunggal Jaya Plastik.....	67
4.4 Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Sesungguhnya PT. Tunggal Jaya Plastik.....	68
4.5 Mencari Terjadinya Penyimpangan Dan Melakukan Tindakan Koreksi.....	71
4.6 Efektivitas Penjualan	72
4.7 Pengujian Hipotesis.....	74
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	76
5.1. Kesimpulan	76
5.2. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA.....	80
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.2 Variabel Independen, Indikator, Sub Indikator, Skala Pengukuran dan Instrumen.....	58
Tabel 4.1 Anggaran Penjualan Bulan Januari 2007.....	65
Tabel 4.2 Anggaran Penjualan Bulan Februari 2007.....	66
Tabel 4.3 Anggaran Penjualan Bulan Maret 2007.....	66
Tabel 4.4 Penjualan Sesungguhnya Bulan Januari 2007.....	67
Tabel 4.5 Penjualan Sesungguhnya Bulan Februari 2007.....	67
Tabel 4.6 Penjualan Sesungguhnya Bulan Maret 2007.....	68
Tabel 4.7 Perbandingan Antara Anggaran Penjualan dengan Penjualan Sesungguhnya (dalam pcs).....	69
Tabel 4.8 Perbandingan Antara Anggaran Penjualan dengan Penjualan Sesungguhnya (dalam rupiah).....	70
Tabel 4.9 Efektivitas Penjualan.....	73

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Peranan Controller Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan.....	45
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Tunggal Jaya Plastik Tasikmalaya.....	49