

ABSTRAK

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk menganalisa apakah terdapat pengaruh sistem pengendalian manajemen terhadap penilaian kelayakan aktivitas penjualan yang dilakukan oleh *controller* di *trade center* x guna membantu Manajemen dalam meningkatkan penjualan dan juga untuk mengidentifikasi masalah yang sedang dihadapi dan kelemahan dari aktivitas penjualan saat ini sehingga Manajemen dapat melakukan perbaikan yang diperlukan.

Jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah *explanatory* dengan metode penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif. Pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis terkait penelitian yang digunakan, antara lain dengan studi kepustakaan dan penelitian lapangan yang seperti wawancara, kuesioner, dan studi dokumentasi. Terkait dengan metode kuesioner, penulis menggunakan 30 orang karyawan sebagai respondennya. Metode analisa data untuk jawaban kuesioner yang digunakan adalah metode persentase Champion.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan unit kios di *trade center* x cukup membantu Manajemen dalam meningkatkan penjualan dengan besar persentase sebesar 59,11 %, walaupun dari hasil penelitian juga masih ditemukan kelemahan pada perencanaan dan pengendalian yang sudah ada saat ini.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze whether there is a significant correlation between the management controlling system in assessing the appropriate selling activity in order to assist Management increasing the number of units sold and also to identify the occurring problems recently and weakness of the selling itself so that Management is possible to make some correction and efforts to do.

Kind of the research written by the writer is an explanatory using descriptive method. The collecting method of data and information which is related to the research consists of; library study, field research such as interview with person in charge, questioner, and others related documents. Related to the questioner, the writer uses 30 employees as the respondents and to analyze to the answer of questioner, the writer uses Champion's percentage method.

The result of research is showing how the controller's role in planning and controlling the selling unit is enough helpful for Management in increasing the number of selling which is the correlation measured by Champion's percentage method is 59,11 %, besides the research also identifies some weaknesses remain in planning and controlling that Management needs to be aware and do some corrections.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	x

BAB I PENDAHULUAN

1.1	Latar Belakang Penelitian	1
1.2	Perumusan Masalah	3
1.3	Tujuan Penelitian	4
1.4	Manfaat Penelitian	4
1.5	Kerangka Teoritis	5
1.6	Metodologi Penelitian	10
1.6.1	Jenis Sumber Data.....	10
1.6.2	Pengumpulan Data dan Pemilihan Sampel.....	11
1.7	Tempat dan Waktu Penelitian	12

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1	Penjualan	13
2.1.1	Pengertian Penjualan	13
2.1.2	Klasifikasi dan Jenis-Jenis Penjualan.....	14
2.1.3	Analisis Prestasi Penjualan	15
2.1.4	Laporan Penjualan	18
2.2	Pengertian Pengendalian	19
2.2.1	Hakekat Pengendalian	19

2.2.2	Fungsi Pengendalian	20
2.3	Pengertian Controller	21
2.3.1	Fungsi Controller	22
2.3.2	Tugas dan Tanggung Jawab Controller	24
2.4	Pengendalian Penjualan	25
2.4.1	Masalah dalam Pengendalian Penjualan	26
2.4.2	Teknik Pengendalian Penjualan	28
2.5	Hubungan Controller dalam Pengendalian Penjualan dengan Peningkatan Penjualan	29

BAB III OBJEK PENELITIAN DAN METODOLOGI

3.1	Objek Penelitian	31
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	31
3.1.2	Bentuk Badan Hukum	32
3.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas.....	32
3.2	Metodologi Penelitian	34
3.2.1	Karakteristik Riset	35
3.2.2	Penentu Responden	36
3.2.3	Teknik Pengumpulan Data	36
3.2.4	Operasionalisasi Variabel.....	37
3.2.5	Analisa Data.....	38
3.3	Aktivitas Penjualan yang dilakukan Perusahaan	41
3.3.1	Kebijakan Pembayaran atas Pembelian Kios oleh Pembeli.....	41
3.3.2	Program Penjualan Unit Kios.....	42
3.3.3	Klasifikasi Penjualan Berdasarkan Cara Penjualan.....	43
3.4	Prosedur Penjualan.....	43
3.4.1	Prosedur <i>Order</i> Penjualan.....	43
3.4.2	Prosedur Pembayaran atas Penjualan.....	44
3.4.3	Prosedur Serah Terima Unit Terjual.....	44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Ruang Lingkup dan Tujuan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan.....	45
4.2 Penilaian Kelayakan Aktifitas Penjualan.....	46
4.2.1 Penilaian atas Objektivitas Penjualan.....	46
4.2.2 Penilaian atas Kebijakan Penjualan.....	47
4.2.3 Kebijakan Kerja Sama dengan Agen Penjualan.....	49
4.2.4 Penilaian Prosedur Penjualan.....	49
4.2.5 Penilaian Kemampuan Organisasi dalam Mencapai Target Penjualan.....	50
4.2.6 Penilaian Jumlah Karyawan Bagian Penjualan.....	51
4.3 Penilaian atas Kecukupan Pengendalian Penjualan.....	52
4.4 Hasil Analisis Kuesioner.....	52
4.5 Kendala-Kendala di dalam Aktivitas Penjualan.....	54

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	57
5.2 Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- 4.1 Cara Pembayaran Pembeli
- 4.2 Hasil Realisasi Penjualan Unit Oleh Agen
- 4.3 Penjualan Unit Kios
- 4.4 Hasil Kuesioner

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Penelitian

Lampiran 2 : Berita Acara Bimbingan Skripsi

Lampiran 3 : Kuesioner