

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine how the role of controller in control of how effective sales and sales at PT. Bahana Core Metal. The research method used in this research is descriptive method with approach of case studies. The data used is based on interviews, observations, and questionnaires as well as other supporting data. Statistical analysis was used to test the hypothesis that a simple linear regression analysis and correlation. Results obtained from this study indicate that the controller contributes to the control of sales and sales support the effectiveness of the mine with the power level is the amount of 35.50%, while the remaining 64.50% is the influence of other variables outside variables studied.

Keywords : Controller's Role, Sales Controlling, Sales Effectivity

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan controller dalam pengendalian penjualan dan seberapa efektif penjualan pada PT. Bahana Inti Logam . Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Adapun data-data yang digunakan berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan kuesioner serta data pendukung lainnya. Analisis statistik yang digunakan untuk menguji hipotesa yaitu analisis regresi linier sederhana dan korelasi. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa controller berperan terhadap pengendalian penjualan dan menunjang efektivitas penjualan tambang dengan tingkat kekuatan sedang yaitu sebesar 35,50%, sedangkan 64,50% sisanya merupakan pengaruh dari variabel lainnya di luar variabel yang diteliti.

Kata Kunci: Peranan Controller, Pengendalian Penjualan, Efektivitas Penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Pengertian Peranan.....	7
2.2 Sistem Pengendalian Manajemen	7

2.2.1	Pengertian Pengendalian.....	7
2.2.2	Pengendalian Manajemen.....	9
2.2.3	<i>Controller dan Controllershship</i>	10
2.2.4	Pengertian <i>Controller</i>	11
	2.3.4.1 Fungsi <i>Controller</i>	21
	2.3.4.2 Kualifikasi <i>Controller</i>	21
2.3	Penjualan.....	20
2.3.1	Pengertian Penjualan.....	20
	2.3.1.1 Jenis-Jenis Penjualan.....	21
	2.3.1.2 Pengendalian Penjualan.....	22
	2.3.1.3 Tujuan Pengendalian Penjualan.....	23
	2.3.1.4 Anggaran Penjualan.....	23
	2.3.1.5 Analisis Penjualan.....	24
	2.3.1.6 Standar Penjualan.....	26
	2.3.1.7 Laporan Penjualan.....	22
2.4	Pengertian Anggaran.....	28
2.5	Pengertian Efektivitas.....	30
2.6	Peranan Controller Dalam Pengendalian Penjualan Untuk Menunjang Efektivitas Penjualan.....	31
2.7	Kerangka Penelitian.....	35
2.8	Hipotesis.....	40

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	41
3.1 Objek Penelitian.....	41
3.2 Metode Penelitian	41
3.3 Operasional Variabel	53
3.4 Populasi dan Sampel	50
3.5 Skala Pengukuran.....	50
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	50
3.7 Teknik Pengembangan Instrumen.....	53
3.8 Analisis Data.....	55
3.9 Rancangan Pengujian Hipotesis.....	56
3.10 Penarikan Simpulan	59
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	 60
4.1 Hasil Penelitian	60
4.2 Hasil Validitas dan Reliabilitas.....	61
4.3 Analisis Deskriptif Data Responden	64
4.3.1 Usia Responden	64
4.3.2 Pendidikan Terakhir Responden.....	65
4.3.3 Jabatan Responden.....	66
4.3.4 Lama kerja Responden.....	67
4.4 Analisis Deskriptif Data Penelitian.....	69
4.4.1 Aspek Controller dalam pengendalian penjualan (X).....	69
4.4.2 Aspek Efektivitas penjualan tambang (Y)	71

4.5 Analisis Pengaruh Controller dalam pengendalian penjualan (X)	
Terhadap Efektivitas penjualan tambang (Y)	72
4.5.1 Analisis Koefisien Korelasi	72
4.5.2 Analisis Persamaan Regresi Linier Sederhana	74
4.5.3 Analisis Koefisien Determinasi	75
4.5.4 Pengujian Hipotesis	75
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	78
5.1 Kesimpulan	78
5.2 Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN	82
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	91

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Kerangka Pemikiran.....	39
Gambar 2 Diagram Frekuensi Responden Berdasarkan Usia.....	62
Gambar 3 Diagram Frekuensi Data Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	63
Gambar 4 Diagram Frekuensi Data Responden Berdasarkan Jabatan.....	64
Gambar 5 Diagram Frekuensi Data Responden Berdasarkan Lama Kerja.....	65
Gambar 6 Diagram Frekuensi Data Berdasarkan Kategori Tentang Variabel Pendekatan Perilaku dan Budaya Organisasi	67
Gambar 7 Diagram Frekuensi Data Berdasarkan Kategori Tentang Variabel Pendekatan Perilaku dan Budaya Organisasi	69
Gambar 8 Kurva Uji-t Dua Pihak	73

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	<i>CHARACTERISTIC OF STRONG CONTROLLER</i> 16
Tabel II	ikhtisari variabel, indikator variabel, skala pengukuran dan instrumen 43
Tabel III	Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel X 61
Tabel IV	Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Y 63
Tabel V	Usia Responden 65
Tabel VI	Pendidikan Terakhir Responden..... 65
Tabel VII	Jabatan Responden..... 66
Tabel VIII	Lama Kerja Responden..... 68
Tabel IX	Frekuensi Tanggapan Responden 70
Tabel X	Frekuensi Tanggapan Responden 71
Tabel XI	Analisis Korelasi Product Moment..... 73
Tabel XII	Koefisien Korelasi dan Taksirannya..... 73
Tabel XIII	Nilai Koefisien Regresi..... 74

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran	
Kuesioner	80