

ABSTRACT

The study examines the role of controller in controlling sales to support sales effectiveness . The reason researchers conducted this study was to know controller role in controlling sales. This study employs descriptive method . This research was conducted at one company and the problems examined are specific by observing certain aspect more specifically to obtain primary data and secondary data . Respondents in this study were accounting staff , planning staff , production staff, marketing and sale staff of PT SKD Bandung . The study use a questionnaire to measure the resulting data from respondents. The result showed that there is a significant positive relationship between the controller role in controlling sales and the sales effectiveness .

Key words : Controller Role, Controlling, Sales Effectiveness

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang peranan controller dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan. Alasan peneliti melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan controller dalam pengendalian penjualan pada perusahaan. Metodologi penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian ini dilakukan pada satu perusahaan saja dan masalah yang diteliti bersifat khusus, sehingga penulis melakukan studi kasus dengan mengamati aspek-aspek tertentu secara lebih spesifik untuk memperoleh data primer dan data sekunder. Responden dalam penelitian ini adalah bagian akuntansi, bagian perencanaan, bagian produksi, bagian pemasaran dan penjualan PT SKD Bandung. Instrumen yang digunakan untuk mengukur data yang dihasilkan responden adalah dengan menggunakan kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel independen berupa peranan controller dalam pengendalian penjualan berpengaruh terhadap variabel dependennya, yaitu efektivitas penjualan.

Kata-kata kunci: Peranan Controller, Pengendalian, Efektivitas Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Pengertian Peranan.....	4
2.2 Controller	5
2.2.1 Fungsi Controller	6
2.2.2 Kualifikasi Controller.....	9
2.2.3 Tugas dan Tanggungjawab Controller	10

2.2.1 Fungsi Controller	12
2.3.1 Tujuan Pengendalian	14
2.3.2 Pengendalian Penjualan.....	16
2.3.3 Kontribusi Controller dalam Pengendalian Penjualan	16
2.4 Penjualan	17
2.4.1 Jenis-Jenis Penjualan.....	18
2.4.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi penjualan	19
2.5 Pengertian Efektivitas	21
2.5.1 Hubungan Pengendalian Penjualan dengan Efektivitas Penjualan	21
BAB III METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Objek Penelitian	23
3.2 Metodologi Penelitian	23
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.2.2 Operasional Variabel.....	27
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen	30
3.2.4 Penentuan Responden	30
3.2.5 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	31
3.2.6 Penarikan Kesimpulan dan Saran.....	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	33
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	33
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	34

4.1.3 Uraian Tugas dan Wewenang	35
4.2 Kualifikasi Controller.....	36
4.2.1 Kualitas Personal yang Baik	37
4.2.2 Kemampuan Teknis.....	38
4.2.3 Pertimbangan Bisnis.....	39
4.2.4 Keahlian Berkomunikasi	40
4.2.5 Kemampuan Interpersonal	41
4.2.6 Tanggungjawab Ganda.....	42
4.3 Berfungsinya Controller Secara Normatif.....	44
4.3.1 Fungsi Perencanaan.....	44
4.3.2 Fungsi Pengendalian	45
4.3.3 Fungsi Pelaporan	46
4.3.4 Fungsi Akuntansi	47
4.3.5 Tanggungjawab Lainnya	48
4.4 Kontribusi Controller dalam Pengendalian Penjualan	49
4.4.1 Dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	50
4.4.2 Dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan.....	50
4.4.3 Dalam Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan	51
4.4.4 Dalam Laporan Penjualan	53
4.5 Efektivitas Penjualan.....	54
4.5.1 Pencapaian Target Penjualan	54
4.5.2 Kenaikan Volume Penjualan.....	55
4.6 Pengujian Hipotesis.....	57

BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	58
5.1 Simpulan	58
5.2 Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1	Operasional Variabel Penelitian Variabel Independen..... 28
Tabel 3.2	Operasional Variabel Penelitian Variabel Dependen 29
Tabel 4.1	Hasil Kuesioner dari Kualitas Personal yang Baik..... 37
Tabel 4.2	Resume Kuesioner dari Kualitas Personal yang Baik 38
Tabel 4.3	Hasil Kuesioner dari Kemampuan Teknis..... 38
Tabel 4.4	Resume Kuesioner dari Kemampuan Teknis 39
Tabel 4.5	Hasil Kuesioner dari Pertimbangan Bisnis..... 40
Tabel 4.6	Resume Kuesioner dari Pertimbangan Bisnis 40
Tabel 4.7	Hasil Kuesioner dari Keahlian Berkomunikasi 41
Tabel 4.8	Resume Kuesioner dari Keahlian Berkomunikasi..... 41
Tabel 4.9	Hasil Kuesioner dari Kemampuan Interpersonal 42
Tabel 4.10	Resume Kuesioner dari Kemampuan Interpersonal 42
Tabel 4.11	Hasil Kuesioner dari Tanggungjawab Ganda..... 43
Table 4.12	Resume Kuesioner dari Tanggungjawab Ganda 43
Tabel 4.13	Resume Kuesioner dari Kualifikasi Controller 43
Tabel 4.14	Hasil Kuesioner dari Fungsi Perencanaan..... 44
Tabel 4.15	Resume Kuesioner dari Fungsi Perencanaan 45
Tabel 4.16	Hasil Kuesioner dari Fungsi Pengendalian..... 45
Tabel 4.17	Resume Kuesioner dari Fungsi Pengendalian 46
Tabel 4.18	Hasil Kuesioner dari Fungsi Pelaporan 46

Tabel 4.19	Resume Kuesioner dari Fungsi Pelaporan.....	47
Tabel 4.20	Hasil Kuesioner dari Fungsi Akuntansi.....	47
Tabel 4.21	Resume Kuesioner dari Fungsi Akuntansi	48
Tabel 4.22	Hasil Kuesioner dari Tanggungjawab Lainnya	49
Tabel 4.23	Resume Kuesioner dari Tanggungjawab Lainnya.....	49
Tabel 4.24	Resume Kuesioner dari Berfungsinya Controller Secara Normatif ...	49
Tabel 4.25	Hasil Kuesioner dari Dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	50
Tabel 4.26	Resume Kuesioner dari Dalam Menetapkan Anggaran Penjualan.....	50
Tabel 4.27	Hasil Kuesioner dari Dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	51
Tabel 4.28	Resume Kuesioner dari Dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	51
Tabel 4.29	Hasil Kuesioner dari Dalam Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan	52
Tabel 4.30	Resume Kuesioner dari Dalam Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan.....	53
Tabel 4.31	Hasil Kuesioner dari Dalam Laporan Penjualan	53
Tabel 4.32	Resume Kuesioner dari Dalam Laporan Penjualan.....	53
Tabel 4.33	Resume Kuesioner dari Kontribusi Controller dalam Pengendalian Penjualan	54
Tabel 4.34	Hasil Kuesioner dari Pencapaian Target Penjualan.....	55
Tabel 4.35	Resume Kuesioner dari Pencapaian Target Penjualan	55
Tabel 4.36	Hasil Kuesioner dari Kenaikan Volume Penjualan	56
Tabel 4.37	Resume Kuesioner dari Kenaikan Volume Penjualan.....	56

Tabel 4.38	Resume Kuesioner dari Efektivitas Penjualan	56
------------	---	----