

ABSTRAK

Untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat *Marketing Manager* dituntut untuk terus mengembangkan diri dan meningkatkan aktivitas pemasaran, serta memahami dan menggunakan informasi yang diperoleh dari *controller* dalam mengembangkan rencana pemasaran. Promosi merupakan salah satu unsur dari bauran pemasaran, perencanaan dan pengendalian biaya promosi yang baik dapat meningkatkan volume penjualan.

Penelitian ini dilakukan karena penulis tertarik pada topik yang membahas peranan *controller* dalam pengendalian biaya promosi untuk meningkatkan volume penjualan, karena *controller* yang berkemampuan baik dapat menyimpulkan dan menganalisa fakta, dapat memberikan informasi yang relevan berdasarkan pandangan dan pengetahuannya tentang keadaan perusahaan yang sebenarnya, informasi tersebut berguna bagi *Marketing Manager* dalam merencanakan dan mengendalikan biaya promosi.

Bertolak dari masalah ini penelitian dilakukan pada Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta yang berlokasi di jalan Jenderal. Gatot Subroto kav. 71-73 Pancoran, Jakarta Selatan. Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa perhotelan berbintang tiga. Beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan peran pengendalian biaya promosi pada Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta dan untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian biaya promosi untuk meningkatkan volume penjualan.

Dalam skripsi ini penulis menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu metode yang mengumpulkan data berkenalan dengan objek yang diteliti, untuk kemudian disajikan dan dianalisis, sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup jelas atas objek yang diteliti, yang pada akhirnya ditarik suatu kesimpulan. Sedangkan untuk pengumpulan data dilakukan melalui penelitian lapangan yang meliputi kegiatan observasi, wawancara, dan penyebaran kuesioner, serta penelitian kepustakaan.

Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta menetapkan *percentage of sales method*, dalam menetapkan biaya promosi Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta menetapkan biaya promosi sebesar 2% dari rencana penjualan tahunan yang bersangkutan, batas toleransi penyimpangan sebesar 5%.

Sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi management Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta penulis menyarankan agar *controller* meningkatkan perannya dalam melakukan analisa penyimpangan setiap bulannya. Hal ini bertujuan untuk fungsi pengendalian yang lebih baik lagi.

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Kerangka Pemikiran	5
1.6 Metodologi Penelitian	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Hotel	11
2.1.1 Pengertian Hotel	11
2.1.2 Pembagian Hotel Menurut Jenis Pelayanan ...	12
2.1.3 Pembagian Hotel Menurut Letaknya	13
2.1.4 Pembagian Hotel Menurut Luas Pasar.....	14
2.2 Controller	15
2.2.1 Pengertian Controller	17
2.2.2 Kualifikasi Controller	18
2.2.3 Fungsi-fungsi Controller ..	18
2.3 Pengendalian	19
2.3.1 Pengertian Pengendalian	19
2.3.2 Sistem Pengendalian	21
2.4 Biaya	22
2.4.1 Pengertian Biaya	22
2.4.2 Perilaku Biaya Dengan Volume Bisnis	23
2.5 Pengertian Promosi	24
2.5.1 Anggaran/ Biaya Promosi Total	27
2.6 Penjualan	29
2.6.1 Pengertian Penjualan	29
2.6.2 Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	29

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
3.1	Objek dan Lokasi Penelitian	31
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	31
3.1.2	Struktur Organisasi Perusahaan	33
3.1.3	Fasilitas Keseluruhan dari Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta	44
3.1.4	Kegiatan Umum Perusahaan	45
3.2	Metodologi Penelitian	51
3.2.1	Metode Penelitian yang Digunakan	51
3.2.2	Jenis dan Sumber Data	51
3.2.3	Tehnik Pengumpulan Data	52
3.2.4	Operasionalisasi Variabel	53
3.2.5	Pengukuran Variabel	54
3.2.6	Metode Analisis Data	55
3.3	Rancangan Pengujian Hipotesa.....	57
3.3.1	Penerimaan dan Penolakan Hipotesa	57
3.4	Pengujian Data	58
3.4.1	Uji Validitas	58
3.4.2	Uji Reliabilitas	59
3.5	Uji Statistik	59
3.6	Penarikan Kesimpulan dan Saran	61
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1	Prosedur dan Peranan Controller Pada Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta	62
4.1.1	Wewenang dan Tugas Controller	62
4.1.2	Tanggung Jawab Controller	63
4.1.3	Fungsi-fungsi Controller	64
4.2	Biaya Promosi	65
4.2.1	Jenis-jenis Biaya Promosi	65
4.2.2	Alasan dan Tujuan Melaksanakan Promosi	66
4.2.3	Langkah-langkah Melaksanakan Promosi	68
4.2.4	Evaluasi Atas Pelaksanaan Anggaran Promosi Total	69
4.3	Pengendalian Biaya Promosi Yang Efektif	69
4.4	Analisa Pengujian Data	70
4.4.1	Pengujian Validitas	70
4.4.2	Pengujian Reliabilitas	71
4.4.3	Pengujian Korelasi	73
4.5	Peranan Controller Dalam Pengendalian Biaya Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan	74
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan	75
5.2	Saran	79

DAFTAR PUSTAKA	81
----------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 : Daftar Tipe Kamar Hotel Bumi Karsa Bidakara Jakarta yang disewakan	47
Tabel 3.2 : Operasionalisasi Variabel	54
Tabel 4.1 : Hasil Pengujian Validitas	70
Tabel 4.2 : Hasil Pengujian Reliabilitas	72
Tabel 4.3 : Hasil Pengujian Korelasi	73

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner	83
Lampiran 2 : Hasil Pengelolaan Data Kuesioner	85
Lampiran 3 : Hasil Jawaban Kuesioner Menurut Program SPSS	86