

**PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENYUSUNAN PERENCANAAN  
DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA  
PT. SRIWIJAYA ENTREPRENEUR**

**SKRIPSI**



**Nama : Eko Davik Suheri**

**NIM : 22 2011 098**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2016**

**PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENYUSUNAN PERENCANAAN  
DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA  
PT. SRIWIJAYA ENTREPRENEUR**

**Diajukan untuk menyusun skripsi pada Program  
strata satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Palembang**



**Nama : Eko Davik Suheri**

**NIM : 22 2011 098**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
2016**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Eko Davik Suheri

Nim : 22 2011 098

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dan konsekuensinya.

Palembang,

2015

Yang membuat pernyataan,

  
Eko Davik Suheri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang

**TANDA PENGESAHAN SKRIPSI**

**Judul** : Peranan *Controller* Dalam Penyusunan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur

**Nama** : Eko Davik Suheri  
**Nim** : 22 2011 098  
**Fakultas** : Ekonomi dan Bisnis  
**Program Studi** : Akuntansi  
**Mata Kuliah Pokok** : Sistem Pengendalian manajemen

Diterima dan Disahkan  
Pada tanggal, 9-2-2016

Pembimbing



**(Drs. Sunardi, S.E., M.Si)**  
NIDN/NBM : 0206046303/784021

Mengetahui  
Dekan  
u.b. Ketua Program Studi Akuntansi



**(Rosalina Ghazali, S.E., Ak., M.Si)**  
NIDN/NBM : 0228115802/1021961

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### **MOTTO :**

- **Ketika kita menghadapi kesulitan dan tidak menyerah  
Itulah kekuatan kita**
- **Pergaulan itu menentukan sukses atau tidaknya seorang**
- **Bermimpi, Berusaha, & Sukses**

(Eko Davik Suheri)

**Ku persembahkan kepada :**

- **PAPA dan MAMA  
ku utercinta**
- **Adiku Akbar Aji Pangestu  
tersayang**
- **Eca Wijayanti, Panca  
Anugerah, Yoshe Candra  
Wijaya, Pendi Saputera, dll**
- **Kopi Hitam dan Susu Beruang**
- **Beserta Sahabat-sahabatku**
- **Almamaterku tercinta**



## PRAKATA

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Alhamdulillahirobbil alamin, segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ Peranan *Controller* dalam Penyusunan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Penulisan laporan ini tentu tidak akan selesai tanpa dorongan dan dukungan banyak pihak. Untuk itu penulis sampaikan terima kasih terutama pada kedua orang tuaku dan saudara-saudaraku yang telah mendidik dan memberikan dorongan serta semangat kepada penulis.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Drs. Sunardi, S.E, M.Si yang telah membimbing dan memberikan pengarahan serta saran-saran dengan tulus dan ikhlas dan memberikan motivasi kepada penulis tentang arti kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang. Penulis juga dengan rendah hati mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Abid Djazuli, S.E, M.M., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf dan karyawan/karyawati

2. Bapak Drs. H. Fauzi Ridwan, MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, beserta staf dan karyawan/karyawati.
3. Ibu Rosalina Ghazali, S.E., Ak., M.Si dan Ibu Welly, S.E., M.Si selaku ketua Program dan Sekretaris Program Studi Akuntansi FEB UMP.
4. Bapak Drs. Sunardi, S.E, M.Si selaku Dosen Pembimbingku.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
6. Pihak dari PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang yang membantu penulis dalam pengambilan data.
7. Kedua orang tua yang telah mendidik dan memberikanku semangat selama ini beserta adiku dan orang yang akan mendampingiku kelak.
8. Teman seperjuanganku angkatan 2011 dan rombongan karibku, beserta semua yang membantu dan mendoakan skripsi ini terselesaikan.

Akhirul kalam dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang seikhlas-ikhlasnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga amal dan ibadah yang dilakukan mendapat balasan dari Allah SWT.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Palembang 12 Januari 2016

**Eko Davik Suheri**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN DEPAN/COVER</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PRAKATA</b> .....	vi
<b>HALAMAN DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>HALAMAN DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>HALAMAN DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiii
<b>HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiv
<b>ABSTRAK</b> .....	xv
<b>ABSTRACT</b> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. Penelitian Sebelumnya .....	8
B. Landasan Teori .....	11

1. <i>Controller</i> .....	11
a. Pengertian <i>Controller</i> .....	11
b. Fungsi <i>Controller</i> .....	13
c. Kualifikasi <i>Controller</i> .....	14
2. Peranan <i>Controller</i> .....	15
a. Konsep Peranan .....	15
b. Peran Tugas dan Tanggung Jawab <i>Controller</i> .....	16
3. Penyusunan Perencanaan penjualan .....	19
a. Perencanaan Penjualan .....	19
b. Proses Penyusunan Perencanaan Penjualan.....	20
c. Alat Perencanaan Penjualan .....	23
d. Tujuan Perencanaan Penjualan .....	23
e. Manfaat Perencanaan Penjualan .....	24
4. Pengendalian Penjualan .....	26
a. Pengertian Pengendalian Penjualan .....	26
b. Proses Pengendalian Penjualan.....	26
c. Metode Pengendalian.....	27
d. Manfaat Pengendalian Penjualan.....	28
e. Elemen Yang Memungkinkan Pengendalian Berjalan Dengan Baik .....	29

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian .....	31
B. Lokasi Penelitian .....	32

C. Operasionalisasi Variabel.....	32
D. Data Yang Diperlukan.....	33
E. Metode Pengumpulan Data .....	34
F. Analisis Data dan Teknik Analisis .....	35

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian.....	37
1. Gambaran Umum PT. Sriwijaya Entrepreneur .....	37
a. Sejarah Singkat PT. Sriwijaya Entrepreneur .....	37
2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas .....	38
a. Struktur Organisasi PT. Sriwijaya Entrepreneur ...	38
b. Pembagian Tugas PT. Sriwijaya Entrepreneur.....	40
3. Aktivitas Perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur .....	44
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	50
1. Peranan <i>Contoller</i> .....	51
a. Mengembangkan Organisasi .....	52
b. Cermat Dalam Temuannya dan Pelaporannya .....	54
c. Mengembangkan dan Menyediakan Informasi .....	55
d. Mengadakan Tindak Lanjut.....	57
e. Menjual Ide Kemampuan .....	58
f. Memberikan Kontribusi .....	59
2. Penyusunan Perencanaan Penjualan.....	60
a. Melakukan Analisis Ekonomi .....	60
b. Melakukan Analisis Industri .....	62

c.	Analisis Market Share .....	63
d.	Analisis Penentuan Penjualan Pada Masa Yang Akan Datang .....	64
e.	Menyusun <i>Forcast</i> penjualan, Meramalkan Penjualan .....	65
f.	Mengkomunikasikan Rencana Penjualan.....	67
3.	Pengendalian Penjualan.....	68
a.	Mengembangkan Kinerja Actual.....	68
b.	Menyiapkan Laporan.....	69
c.	Menganalisa Penyimpangan.....	70
d.	Mencari dan Mengembangkan Tindakan yang alternatif.....	71
e.	Tindakan Koreksi .....	72
f.	Tindak Lanjut Atas Pengendalian .....	73

## **BAB V   SIMPULAN DAN SARAN**

A.	Simpulan.....	75
B.	Saran.....	75

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel I.1 Laporan Penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur.....	5
Tabel II.1 penelitian Sebelumnya.....	11
Tabel III.1 Operasionalisasi Variabel .....	32
Tabel IV.1 Struktur Organisasi .....	39
Tabel V.1 Data Laporan Penjualan .....	46
Tabel VI.1 Data Laporan Member .....	52
Tabel VII.1 Laporan Hasil Kegiatan .....	76

## DAFTAR GAMBAR

### Halaman

Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT. Sriwijaya Entrepreneur.....	39
---	----

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Fotocopy Aktifitas Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 : Fotocopy Surat Keterangan Riset Dari Tempat Penelitian
- Lampiran 3 : Fotocopy Sertifikat Membaca dan Menghafal Al-Qur'an
- Lampiran 4 : Fotocopy Sertifikat TOEFL
- Lampiran 5 : Fotocopy Sertifikat KKN (Kuliah Kerja Nyata)
- Lampiran 6 : Fotocopy Surat Keterangan Abstrak
- Lampiran 7 : Biodata Penulis

## ABSTRAK

Eko Davik Suheri / 222011098 / 2016 / Peranan *Controller* Dalam Penyusunan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Pada PT. Sriwijaya Entrepreneur / Sistem Pengendalian Manajemen.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur?. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan. Penelitian ini dilakukan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Data yang digunakan untuk menganalisis permasalahan dalam pembahasan, yaitu data kualitatif, sedangkan berdasarkan sumbernya menggunakan data primer dan sekunder. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yang bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai objek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, sudah berjalan cukup baik, meskipun ada beberapa standar perencanaan yang belum dilakukan secara efektif oleh *controller*. Pengendalian penjualan juga sudah berjalan cukup baik, meskipun ada beberapa peran *controller* yang kurang aktif, dimana dapat dilihat dari peran *controller* dalam mengadakan tindak lanjut, perencanaan penjualan dalam analisis industri, serta terhadap pengendalian penjualan dari menganalisa penyimpanan, tindakan koreksi, dan tindak lanjut atas pengendalian kurang aktif dalam kegiatan tersebut. Peranan *controller* dalam penyusunan perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, sudah cukup baik, karena sistem perencanaan dan pengendalian internal sudah ada dan dilaksanakan, meskipun dalam beberapa kegiatan dalam perencanaan dan pengendalian peran *controller* belum begitu aktif.

**Kata kunci : Pengontrol, Perencanaan, pengndalian.**

## **ABSTRACT**

Eko Davik Suheri / 222011098 / 2016 / *The Role Of The Controller In The Management Control Preparation Of The Planning And Control Of Sales At PT. Sriwijaya Entrepreneur / Management Control Systems.*

*Formulation of the problem in this research is how is the role of the controller in the planning and control of sales at PT. Sriwijaya Entrepreneur?. The aim of this study was to determine the role of the controller in the planning and control of sales. This study was conducted at PT. Sriwijaya Entrepreneur, which is a company engaged in the trade. The data used to analyze the problems under discussion, namely the qualitative data, while based on the source using primary and secondary data. The method used in this research is descriptive method, which aims to provide a clear picture of the research object. Research results show that the planning of sales at PT. Sriwijaya Entrepreneur, has been running quite well, although there are several default planning has not been done effectively by the controller. Sales control also has been running quite well, although there are a few less-active controller role, which can be seen from the role of the controller in the hold follow-up, sales planning in the analysis of the industry, as well as against sales of control analyse of storage, correction actions, and follow-up over less-active control in such activities. Compilation controller role in the planning and control of sales at PT. Sriwijaya Entrepreneur, is good enough, because the system of planning and internal control of the planning and control the role of the controller has not been so active.*

**Keywords:** *Controller, Planning, Management Control.*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Indonesia merupakan Negara yang sedang berkembang, Negara Indonesia ini ada dalam tahap melaksanakan pembangunan di segala bidang. Dalam usaha mengembangkan serta mencapai cita-cita nasional yaitu untuk mewujudkan kehidupan masyarakat yang adil dan makmur. Seiring dengan pesatnya pembangunan di Indonesia, dunia usaha di Negara yang sedang berkembang ini semakin meningkat pula. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat perusahaan memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual produk yang dihasilkan.

Perusahaan harus mampu bersaing agar dapat merebut konsumen. Agar perusahaan dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang, perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, dengan tetap memelihara hubungan perusahaan dengan konsumennya.

Perencanaan dan Pengendalian amat berperan penting dalam keberhasilan sebuah perusahaan untuk mencapai tujuannya. Perencanaan harus dilakukan, agar dalam melaksanakan perusahaan dapat terarah hingga tujuan mudah tercapai, sedangkan penendalian juga penting dalam perusahaan agar dapat memastikan bahwa kegiatan operasi perusahaan sudah dilakukan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan agar penjualan yang diinginkan tercapai.

Kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan konsumen adalah penjualan. Penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya memasarkan produk atau jasa yang dimiliki kepada masyarakat atau konsumen yang membutuhkan. Perencanaan dan pengendalian penjualan merupakan hal yang terpenting diantara berbagai macam kegiatan yang ada dalam perusahaan, karena itu kegiatan penjualan ini memerlukan penanganan yang serius.

Informasi yang cepat tepat dan akurat sangat dibutuhkan sebagai alat bantu. Informasinya yang baik dapat dihasilkan apabila perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat menggambarkan pelaksanaan kegiatan operasional secara jelas dan terstruktur, sesuai dengan tujuan perusahaan.

Kegiatan penjualan harus direncanakan dan menyiapkan pengendalian yang sebaik-baiknya meliputi: waktu, jumlah, kualitas serta kebijakan-kebijakan perusahaan lainnya. Manajer yang baik memerlukan pengendalian yang efektif yang bertujuan untuk memastikan bahwa kegiatan berjalan sesuai yang direncanakan.

Penjualan merupakan hal yang penting bagi suatu perusahaan karena hal tersebut merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan dan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Untuk melaksanakan kegiatan penjualan dengan baik, diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian terhadap perusahaan tersebut.

karena itu perusahaan memerlukan seorang *controller* yang dapat merencanakan, membuat pengendalian terhadap penyimpangan, mengawasi, mengkoordinasikan serta memberikan saran yang dapat membantu pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan. *Controller* harus memahami keadaan perusahaan, memiliki pengetahuan yang cukup dalam bidang akuntansi dan memiliki pandangan yang luas.

Pengendalian penjualan *controller* dapat memberikan analisis serta mempunyai peranan penting dalam perencanaan dan menyiapkan pengendalian serta mengambil keputusan yang bijaksana sejalan dengan tujuan jangka panjang perusahaan. Agar *controller* berperan dengan baik, pihak manajemen penjualan harus terbuka dengan saran-saran dan menanggapi setiap alternatif pemecahan yang diberikan oleh *controller*.

Peranan *controller* dalam pengendalian penjualan meliputi semua proses pengendalian yang ada pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, yaitu pengendalian dalam pelaksanaan penjualan dan pengendalian terhadap pencatatan dan pelaporan penjualan. Dalam pelaksanaan penjualan *controller* mengawasi langsung proses penjualan agar tepat sasaran dan sampai pada ruang lingkup penjualan. Dalam pengendalian akuntansi *controller* memeriksa laporan yang telah di buat oleh *accounting and marketing division*, yang kemudian setelah diperiksanya diajukan ke direktur perusahaan. Hal ini sudah sesuai dengan teori karena dalam menjalankan pengendalian, *controller* sudah melakukan sistem pengendalian internal yang baik dimana ada pemisahan tugas dan tanggung jawab dari setiap bagian, melakukan pencatatan dan

pelaporan serta melakukan pemeriksaan atas bukti-bukti dan laporan yang dibuat.

Informasi akan sangat berperan terhadap fungsi manajemen di dalam melakukan pengendalian penjualan, karena laporan-laporan yang dihasilkan oleh *Controller* akan dijadikan sebagai salah satu dasar dalam pengambilan keputusan. Jadi, dalam hal ini terlihat betapa luas dan berperannya seorang *Controller* dalam pengendalian suatu perusahaan.

PT. Sriwijaya Entrepreneur adalah sebuah perusahaan lokal yang bergerak dalam bidang perdagangan, perusahaan ini juga dikenal dengan komunitasnya karena perusahaan ini menjual belikan produk ke member dan juga perusahaan ini memberikan peluang usaha bagi komunitasnya seperti travel agent, dan ppob. Tetapi perusahaan ini lebih focus pada produk teh herbalnya.

Perusahaan yang memperdagangkan atau menjual teh herbal teh gaharu raja, yang mempunyai komposisi terdiri dari daun gaharu, sarang semut, dan teh hijau sehingga menjadikan teh gaharu raja memiliki rasa dan aroma yang nikmat, diolah dari bahan alami tanpa pengawet.

Produk ini mempunyai khasiat atau khasiat bagi kesehatan tubuh perusahaan ini juga merupakan perusahaan besar karena pangsa pasar yang begitu besar, sehingga dibutuhkan manajemen yang baik sehingga PT. Sriwijaya Entrepreneur terus meningkatkan perencanaan dan pengendalian penjualan pemasarannya dari tahun ke tahun. Maka karena itu, peran penting *controller* menjadi hal yang sangat penting pada PT. Sriwijaya Entrepreneur

Melihat kemampuan yang demikian, *Controller* berada dalam posisi yang sangat baik untuk memberikan jasa perencanaan dan pengendalian. Berikut Laporan penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur 2012-2014.

**Tabel I.1**  
**Laporan Penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur**  
**2012-2014**

Tahun	Keterangan	Member	Harga Satuan	Jumlah produk	Total
2012	Teh Herbal	998	Rp. 100.000	3484	Rp. 388.700.000
2013	Teh Herbal	1589	Rp. 100.000	3899	Rp. 445.150.000
2014	Teh Herbal	896	Rp. 100.000	2997	Rp. 330.380.000

Sumber: PT. Sriwijaya Entrepreneur, 2015

Perencanaan mulai dari penetapan tujuan, menentukan target pasar, sampai dengan penjualan produk yang dilakukan dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur sudah cukup baik, sedangkan pengendalian yang dilakukan *controller* dalam melakukan pengelolaan kegiatan bila tidak tercapainya perencanaan yang terjadi dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur ini masih kurang begitu optimal, karena kurangnya pengelolaan dan pengendalian kegiatan penjualan baik secara langsung oleh peranan *controller* dalam melakukan kegiatan tersebut. Alasan penulis melakukan penelitian pada perusahaan yang terkait dikarenakan Kurangnya pengendalian kegiatan penjualan dengan baik karena secara tidak langsung dapat merugikan perusahaan selain disebabkan sasaran penjualan tidak tercapai dan disebabkan pula pendapatan juga berkurang. Dengan demikian penjualan merupakan faktor yang sangat penting

untuk diawasi melalui pengendalian manajemen yang memadai agar mencapai target yang diinginkan dan mendapatkan hasil pengembalian yang optimal.

Data tersebut didapat dari bagian pengelolaan dan pelaksanaan atau pada bagian order penjualan dari PT. Sriwijaya Entrepreneur. Melihat data tersebut dijelaskan bahwa setiap konsumen terkadang dapat membeli sesuai keinginan atau kebutuhan masing-masing dari satuan produk, puluhan bahkan sampai ratusan produk. Baik untuk dikonsumsi ataupun dijual kembali, di kios atau komunitas ditempat tinggal daerah masing-masing.

Pengendalian penjualan yang dilakukan oleh *controller* diperusahaan, maka kemungkinan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dapat dikurangi seminimal mungkin dan diharapkan proses penjualan dapat tercapai.

Berdasarkan uraian dan pandangan diatas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Peranan *Controller* Dalam Penyusunan Perencanaan Dan Pengendalian Penjualan Pada PT. Sriwijaya Entrepreneur”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari uraian latar belakang di atas , maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah. Bagaimanakah peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran *controller* dalam penyusunan perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian secara garis besar dibagi menjadi tiga kategori yaitu, sebagai berikut:

##### 1. Manfaat bagi Penulis

Penulis dapat membandingkan antara teori yang dipelajari selama perkuliahan dengan praktek yang terjadi dilapangan serta memperluas wawasan penulis, terutama mengenai peranan *controller* dalam mengendalikan penjualan.

##### 2. Manfaat Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau masukan bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan pengendalian penjualan.

##### 3. Bagi Almamater

Sebagai bahan masukan dan sumber informasi penting bagi pihak-pihak yang memerlukan dan rekan-rekan lain dalam rangka menyempurnakan penelitian sejenis berikutnya.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya berjudul Peranan *Controller* dalam Pengendalian Penjualan guna Menunjang Efektivitas Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM). Penelitian ini dilakukan oleh Layyina Leyvina (2010). Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan dan seberapa efektif penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *controller* dalam pengendalian penjualan dan seberapa efektif penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM). Metode penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif. Data diperoleh dari Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa *controller* berperan terhadap pengendalian penjualan dan menunjang efektivitas penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM). Dari koefisien determinasi diketahui bahwa 52.4 % perubahan pada efektivitas penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) bisa dijelaskan atau dipengaruhi oleh *controller* dalam pengendalian penjualan pada PT. Pertamina (Persero) unit pemasaran 3 Jakarta, sedangkan sisanya itu sebesar 47,6 % dipengaruhi variabel lain diluar variabel yang diteliti.

Penelitian yang kedua berjudul Peranan *Controller* Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Gaji pada PT. Pos Indonesia (persero) di Bandung. Penelitian ini dilakukan oleh Santika (2012).

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu 1) Untuk mengetahui peranan *controller*. 2) Untuk mengetahui efektivitas pengendalian internal gaji. 3) Untuk mengetahui peranan *controller* dalam menunjang efektivitas pengendalian internal gaji. Tujuan dari penelitian ini adalah memberikan gambaran yang jelas mengenai objek penelitian tersebut dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Peranan *controller* pada PT. Pos Indonesia (Persero) telah memadai, Telah diterapkan dengan baik pengendalian internal gaji pada PT. Pos Indonesia (Persero) dan *Controller* berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal gaji. Persamaan penelitian ini adalah keduanya sama-sama ingin mengetahui seberapa besar peranan *controller* dalam sebuah perusahaan.

Penelitian ketiga ini yang dilakukan oleh Puji (2013) dengan judul Analisis Peranan *Controller* dalam meningkatkan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Pada CV. Ake Abadi di Manado. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah menganalisis bagaimana peranan *controller* dalam perencanaan dan seberapa efektif pengendalian penjualan pada perusahaan. Penelitian ini dilakukan pada CV. Ake Abadi, yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri. Dengan tujuan untuk menganalisis bagaimana peranan *controller* dalam perencanaan dan seberapa efektif pengendalian penjualan pada perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai objek penelitian pada CV. Ake

Abadi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan penjualan pada CV. Ake Abadi sudah lumayan berjalan cukup baik, walau ada beberapa standar hal yang tidak dibuat oleh perusahaan.

Persamaan penelitian ini adalah untuk sama-sama ingin mengetahui peranan penting *controller* dalam pengendalian penjualan pada perusahaan.

Sedangkan perbedaan penelitian ini terletak pada fungsi yang akan diteliti, adapun perbedaannya penelitian ini lebih bertujuan untuk menganalisis peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur

**Tabel II.1**  
**Penelitian Sebelumnya**

<b>Judul Penelitian, Nama, Tahun</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>
Peranan <i>Controller</i> dalam Pengendalian Penjualan guna Menunjang Efektivitas Penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM). Layyina Leyvina (2010)	Persamaan penelitian ini adalah untuk sama-sama ingin mengetahui peranan <i>controller</i> dalam pengendalian penjualan perusahaan.	Adapun perbedaannya, penelitian ini lebih bertujuan untuk mengetahui peran <i>controller</i> dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM).
Peranan <i>Controller</i> Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Gaji pada PT. Pos Indonesia (persero) di Bandung. Santika (2012)	Persamaan penelitian ini adalah keduanya sama-sama ingin mengetahui seberapa besar peranan <i>controller</i> dalam sebuah perusahaan.	perbedaannya adalah penelitian ini lebih bertujuan untuk mengetahui peranan <i>controller</i> dalam kinerja untuk menunjang efektivitas pengendalian internal gaji pada sebuah perusahaan jasa.
Analisis peran <i>controller</i> dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada CV. Ake Abadi. Puji Utami (2013)	Persamaan penelitian ini adalah untuk sama-sama ingin mengetahui peranan penting <i>controller</i> dalam pengendalian penjualan pada perusahaan.	Perbedaannya adalah penelitian ini lebih bertujuan untuk menganalisis bagaimana peranan <i>controller</i> dalam perencanaan dan pengendalian penjualan apakah sudah efektif.

Sumber: Penulis 2015

## **B. Landasan Teori**

### **1) Controller**

#### **a) Pengertian Controller**

*Controller* adalah seorang petugas dalam perusahaan besar atau menengah yang memiliki keahlian teknis seorang akuntan. Fungsi pengawasan yang utama adalah berhubungan dengan akunting,

penafsiran terhadap hasil analisa, pengauditan, urutan perpajakan, peramalan dan ekonomi. (Komaruddin, 2007:164)

Namun, perlu diketahui bahwa fungsi *controller* atau manajer departemen akuntansi bervariasi antara perusahaan yang satu dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Dengan kata lain peranannya sebagai staf kemungkinan bervariasi dari fungsi sebagai penasihat murni sampai dengan mempunyai wewenang fungsional.

Supriyono (2009:10-14) mengemukakan, disebabkan karena posisinya sebagai anggota tim manajemen puncak, *controller* mempunyai kebebasan untuk memilih teknik dan rincian kegiatannya, mengawasi pekerjaan pihak lain, secara langsung menyusun studi dan laporan-laporan khusus, dan memberikan saran-saran pada manajemen puncak dalam masalah-masalah dan situasi khusus.

Dalam hubungan ini, *Controller* berguna terutama dalam pengumpulan fakta-fakta. Walaupun demikian, dalam menyajikan fakta, dia harus dapat menjual produknya; artinya cara pendekatan dari *Controller* harus merupakan sesuatu yang dapat mengundang penerimaan atau sambutan.

Adapun Pengertian *Controller* menurut Willson dan Campbell dalam buku *Controllershship* Tugas Akuntan Manajemen yang telah dialih bahasakan oleh Tjintjin F. Tjendera adalah:

*"The term 'controller' is more descriptive of the expanded responsibilities of function. Controller is the title used to signify the*

*position of the chief accounting officer responsibilities of financial statistics and control”..(2008: 11)*

Uraian tersebut tampak bahwa tugas *Controller* meliputi juga perencanaan, pelaporan, serta pengendalian berbagai kegiatan perusahaan. Meskipun diberi sebutan *Controller*, Kepala Bagian Akuntansi tidak melakukan pengendalian secara langsung di dalam perusahaan karena fungsi ini tetap dipikul oleh para pimpinan yang bertanggung jawab atas operasi yang dipimpinnya. *Controller* hanya melakukan pengendalian tidak langsung berupa penyajian laporan, analisis, rekomendasi dan nasihat kepada mereka dalam mencapai tujuan perusahaan. Dengan kata lain, *Controller* hanya melakukan pengendalian langsung di departemennya sendiri.

#### **b) Fungsi *Contoller***

Pengertian *Controller* di atas, jelas terlihat bahwa *Controller* memegang bermacam-macam fungsi dalam perusahaan. Fungsi *Controller* terus mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Bahkan sampai saat ini perkembangan itu masih terus berlanjut sehingga terdapat banyak definisi yang luas mengenai fungsi *Controller*. Fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan fungsi utama *Controller* yang dijelaskan oleh Horngren (2008,13) sebagai berikut :

*“The Controller is a key executive who aids managerial planning and control throughout the company’s subdivisions.”*

**e) Kualifikasi *Controller***

Sebagai seorang pimpinan eksekutif yang memegang peranan penting dalam perusahaan, maka *Controller* harus memenuhi kualifikasi tertentu agar dapat bekerja dengan efektif. Menurut pendapat Wilson dan Campbell yang dialihbahasakan oleh Tjendera (2008,21) dalam buku “*Controllership*” – Tugas Akuntan Manajemen, seorang *Controller* yang efektif harus memiliki kualifikasi sebagai berikut :

- (1) Dasar Teknis yang sangat baik dalam akuntansi dan akuntansi biaya, disertai suatu pengertian dan pengetahuan yang menyeluruh mengenai prinsip-prinsip akuntansi.
- (2) Pemahaman terhadap prinsip-prinsip perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian
- (3) Pemahaman umum mengenai jenis industri perusahaan dan pemahaman terhadap kekuatan sosial, ekonomi dan politik, yang terlibat.
- (4) Pemahaman yang mendalam mengenai perusahaan, termasuk teknologi, produk, kebijaksanaan, tujuan, sejarah, organisasi dan lingkungannya.

- (5)Kemampuan untuk berkomunikasi dengan seluruh tingkat manajemen dan suatu pemahaman dasar terhadap masalah fungsional lainnya yang berhubungan dengan teknik, produksi, pembelian, dan pemasaran”.
- (6)Kemampuan untuk menyatakan ide dengan jelas, secara tertulis ataupun dalam penyajian yang informatif.
- (7)Kemampuan menggerakkan orang lain untuk mencapai tindakan dan hasil yang positif.

Jadi selain diharapkan memiliki kemampuan teknis dalam bidang akuntansi, seorang *Controller* harus juga memiliki integritas dan kemampuan untuk berkomunikasi serta menyatakan ide dengan jelas agar fakta-fakta yang disajikannya dapat dimengerti dan berguna dalam pengambilan keputusan.

## **2) Peran *Controller***

### **a) Konsep Peranan**

Peranan berasal dari kata peran yang mempunyai arti seperangkat tingkat yang diperankan oleh orang yang berkedudukan dalam masyarakat, sedangkan peranan adalah tugas utama yang harus dilaksanakan.

Peranan adalah suatu yang menjadi bagian atau memegang pimpinan yang terutama dalam terjadinya sesuatu hal atau peristiwa (Poerwadarmita, 2008:735)

Konsep tentang peranan yang dikemukakan oleh Komaruddin (2007,768) adalah sebagai berikut :

- (1) Bagian dari tugas utama yang harus dilakukan seseorang dalam manajemen.
- (2) Pola perilaku yang diharapkan dapat menyertai suatu status
- (3) Bagian atau fungsi seseorang dalam kelompok atau pranata
- (4) Fungsi yang diharapkan dari seseorang atau menjadi karakteristik yang ada padanya
- (5) Fungsi setiap variabel dalam hubungan sebab akibat

Peranan *controller* dalam pengendalian penjualan meliputi semua proses pengendalian, yaitu pengendalian dalam pelaksanaan penjualan dan pengendalian terhadap pencatatan dan pelaporan penjualan. Dalam pelaksanaan penjualan *controller* berperan sebagai pengawas atau mengawasi langsung proses penjualan agar tepat sasaran dan sampai pada ruang lingkup penjualan. Selain itu, peran *controller* juga terlibat dalam kebijakan penetapan harga penjualan. Dimana berperan selalu memberikan saran dan masukan kepada pihak *marketing and sales* yang selama ini telah diberikan kewenangan untuk melakukan kebijakan penetapan harga.

#### **b) Peran Tugas dan Tanggung Jawab *Controller***

Menurut Wilson dan Campbell (2008 ,19-20), *Controller* sebagai fungsi staf mempunyai ciri-ciri tugas sebagai berikut:

- (1) *Controller* Mengembangkan suatu organisasi dan system perkiraan, kebijaksanaan, catatan, dan prosedur yang akan menyediakan data yang dapat dianalisis dan diinterpretasikan oleh para pimpinan fungsional lain dalam pengambilan keputusan untuk mencapai sasaran dan tujuan perusahaan.
- (2) *Controller* harus sanggup memahami dan menjalin hubungan dengan pimpinan fungsional lainnya serta memahami masalah-masalah mereka, agar *Controller* dapat secara efektif membantu untuk memecahkan masalah.
- (3) *Controller* harus dapat mengkomunikasikan fakta-fakta, informasi, dan data sedemikian rupa sehingga dapat dimengerti oleh mereka yang membutuhkannya.
- (4) *Controller* harus mampu menterjemahkan fakta-fakta dan data statistik ke dalam bentuk trends dan hubungan-hubungannya, baik intuk masa sekarang maupun masa yang akan datang.
- (5) *Controller* harus cermat dalam temuan dan pelaporannya, juga harus memiliki pandangan ke depan dan mampu memberi penilaian terhadap masa yang akan datang.
- (6) *Controller* harus dapat mengembangkan dan menyediakan informasi secepatnya agar informasi dapat disediakan tepat waktu.
- (7) *Controller* harus dapat mengadakan tindak lanjut (follow-up) terhadap penelitian dan interpretasinya. *Controller* tidak dapat

memaksakan tindakan pimpinan, tetapi dapat memperolehnya dengan menyampaikan hal-hal yang penting pada pimpinan sampai diambil tindakan yang memuaskan.

- (8) *Controller* harus dapat menyediakan informasi yang cermat dan segera, disertai suatu sikap ingin membantu. Adalah penting bahwa *Controller* harus dapat menerima peranan ini, yang akan memungkinkannya secara penuh menggunakan potensi diri dan melaksanakan tanggung jawabnya.
- (9) *Controller* harus jujur dan tidak memihak. *Controller* perlu melaporkan semua fakta yang relevan.
- (10) *Controller* harus sanggup memasarkan atau menjual ide kemampuan analitis dan fungsi totalnya. *Controller* harus mempergunakan imajinasi dan keahlian untuk menjamin agar produknya dapat diterima dan dipergunakan.
- (11) *Controller* perlu menyadari keterbatasannya dalam memberikan kontribusi karena kesuksesan perusahaan dapat bergantung pada kebijaksanaan investasi, kemampuan teknis, dan hal-hal lain yang mana *Controller* hanya dapat memberikan sedikit kontribusi.

Menurut Wilson dan Campbell (2008,17), luasnya kewenangan dan tanggung jawab dan Peran *Controller* dapat ditetapkan menurut salah satu dari ketiga cara berikut :

- A. Sesuai dengan ketentuan dalam anggaran rumah tangga;

- B. Menurut resolusi dari komisaris eksekutif, atau ;
- C. Menurut perintah umum dari presiden direktur.

### **3) Penyusunan Perencanaan penjualan**

#### **a) Perencanaan Penjualan**

Perencanaan Penjualan adalah kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan dalam bidang penjualan pada masa yang akan datang dalam rangka pencapaian tujuan dan sasaran yang diharapkan. (Sofyan, 2007:268).

Perencanaan penjualan adalah harapan-harapan volume penjualan dan hasil penjualan yang harus dihasilkan dengan peruntukan kekayaan yang direncanakan dalam usaha penjualan. (Welsech, 2007:231).

Perencanaan penjualan adalah suatu proses yang kontinyu untuk menetapkan kejadian dan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai yang telah ditetapkan. (WilsonD. James John Campbell, (2006:85).

Dari beberapa pengertian dapat disimpulkan bahwa perencanaan penjualan adalah berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

**b) Proses penyusunan Perencanaan Penjualan**

Menurut (Hansen dan Mowen, 2009: 434) proses penyusunan perencanaan penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Menetapkan tujuan perusahaan dimana perusahaan harus merumuskan dengan jelas tujuan perusahaan yang ingin dicapai.
- (2) Merumuskan tentang perusahaan saat ini para manajer melakukan banyak data untuk dapat mengerti apa yang akan terjadi pada situasi yang akan datang.
- (3) Mengidentifikasi tantangan-tantangan untuk menerjemah rencana menjadi kegiatan yang sebenarnya.
- (4) Melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi.

Menurut Gunawan (2009) Proses penyusunan perencanaan penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Penentuan dasar-dasar:
  - (a) Penentuan relevan variabel yang mempengaruhi penjualan
  - (b) Penentuan tujuan umum dan khusus yang diinginkan
  - (c) Strategi yang dipakai
- (2) Penyusunan perencanaan penjualan
  - (a) Analisis ekonomi, dengan mengadakan proyeksi terhadap aspek mikro seperti moneter, kependudukan, kebijaksanaan,

pemerintah di bidang ekonomi dan teknologi serta menilai akibatnya terhadap permintaan industri.

- (b) Melakukan analisis industri, analisis ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan masyarakat menyerap produk sejenis yang dihasilkan oleh industri.
- (c) Analisis *Market share*, analisis ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan posisi perusahaan pada masa lalu dengan kata lain untuk mengetahui *market share* yang dimiliki oleh perusahaan masa lalu.
- (d) Analisis penentu penjualan yang akan datang, analisis ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mencapai target penjualan dimasa depan dengan memperhatikan faktor-faktor produksi yaitu tenaga kerja dan keadaan permodalan.
- (e) Menyusun *Forecast* penjualan, yaitu meramalkan penjualan yang diharapkan dengan anggapan segala sesuatu berjalan seperti yang lalu.
- (f) Menentukan jumlah yang dianggarkan.
- (g) Menghitung rugi dan laba yang mungkin diperoleh.
- (h) Mengkomunikasikan rencana penjualan yang telah disetujui pihak-pihak berkepentingan.

Menurut (Welsch dkk, 2007:7) Proses penyusunan perencanaan penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Menentukan tujuan penjualan
- (2) Pengembangan kondisisi lingkungan agar tujuan tersebut dapat dicapai.
- (3) Pemilihan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.
- (4) Penentuan langkah-langkah untuk menerjemah rencanan menjadi kegiatan yang sebenarnya.
- (5) Melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi.

Dari pengertian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa proses Perencanaan penjualan adalah menentukan tujuan perusahaan dimana perusahaan harus merumuskan dengan jelas dan melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi agar tujuan yang diharapkan perusahaan dapat tercapai.

#### **c) Alat Perencanaan Penjualan**

Menurut Yusuf (2011) alat-alat perencanaan penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Menentukan sasaran
- (2) Menentukan standar
- (3) Mengalokasikan sumber daya

- (4) Menentukan penjadwalan
- (5) Menentukan prioritas kerja

Menurut (Welsch dkk, 2007:161) alat perencanaan penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Upaya mencapai tujuan
- (2) Merencanakan volume penjualan
- (3) Merencanakan harga jual
- (4) Menentukan nilai penjualan

Bedasarkan beberapa pengertian dapat disimpulkan bahwa alat perencanaan penjualan dalam upaya mencapai tujuan dan menetapkan standar yang ingin diperoleh perusahaan untuk tahun yang akan datang.

#### **d) Tujuan perencanaan penjualan**

Perencanaan merupakan upaya tindakan berhati-hati sebelum melakukan sesuatu agar apa yang akan dilakukan dapat berhasil dengan baik. Menurut Mulyadi (2009:4) Tujuan perencanaan penjualan dilakukan untuk merencanakan kegiatan yang ditempuh oleh perusahaan dalam mewujudkan misi organisasi.

Menurut M. Nafarin (2007:3) Tujuan perencanaan penjualan adalah untuk memberikan proses umpan balik (*feed forward*) agar dapat memberikan petunjuk kepada manajer dalam mengambil keputusan.

Dari pengertian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa memberikan gambaran operasional sehari-hari yang merupakan

petunjuk yang bisa di amati bagi setiap pimpinan guna mengambil keputusan yang lebih tepat untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai.

**e) Manfaat Perencanaan Penjualan**

Menurut Sofyan (2007,268:269) Manfaat Perencanaan penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Usaha untuk mendukung cara berfikir jauh kedepan.
- (2) Usaha untuk mengkoordinasi kegiatan penjualan secara lebih baik.
- (3) Usaha menguasai kegiatan penjualan yang telah dilakukan didasarkan atas standar prestasi kerja yang ditetapkan dalam tujuan yang ingin dicapai rencana.
- (4) Perumusan tentang tujuan yang ingin dicapai dan kebijakan operasional yang ingin dilakukan lebih mantap.
- (5) Usaha untuk menggairahkan partisipasi dan pertebal rasa tanggung jawab para pelaksanaan.

Menurut Basu (2009:11:12) manfaat perencanaan adalah sebagai berikut:

- (1) Mengurangi ketidak pastian serta perubahan pada waktu mendatang.
- (2) Mengarahkan perhatian pada tujuan
- (3) Memperingan biaya.
- (4) Merupakan saran untuk mengadakan pengawasan.

Menurut T Hani (2008:9) manfaat perencanaan adalah:

- (1) Membantu untuk menyelesaikan diri dari perubahan lingkungan.
- (2) Membantu manajemen dalam kristalisasi penyesuaian pada masalah utama.
- (3) Memungkinkan manajemen memahami seluruh gambaran operasi yang lebih cepat.
- (4) Membantu menetapkan tanggung jawab lebih cepat.
- (5) Meminimalkan Pekerjaan yang tidak pasti, menghemat waktu, usaha dan dana.
- (6) Memberikan cara pemberian pemerintah untuk operasi.

Berdasarkan uraian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa manfaat perencanaan penjualan adalah untuk memberikan petunjuk bagi para pemimpin untuk kordinasi kegiatan penjualan, memberikan rasa tanggung jawab bagi para manajer dalam mengambil keputusan dalam mencapai masa depan yang telah ditetapkan sebelumnya.

#### **4) Pengendalian Penjualan**

##### **a) Pengertian Pengendalian Penjualan**

Menurut Sofyan (2007:326) pengendalian penjualan adalah penilaian, pengecekan monitor usaha-usaha pemasaran dan penjualan perusahaan yang telah dilakukan agar sesuai apa yang direncanakan, dan digunakan sebagai landasan untuk mengadakan penyesuaian yang diperlukan.

Menurut Carter (2008:9) pengendalian penjualan adalah usaha sistematis manajemen untuk mencapai tujuan dalam bidang penjualan dimonitor terus menerus untuk memastikan bahwa hasilnya berada pada batasan yang diinginkan.

Berdasarkan uraian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa pengendalian penjualan merupakan usaha bagi manajemen untuk memonitor penjualan agar sesuai dengan yang telah direncanakan, dan dapat dilakukan tindakan perbaikan apabila terjadi perbandingan antara rencana penjualan dan hasil aktual yang cukup signifikan.

#### **b) Proses Pengendalian Penjualan**

Menurut Welsch dkk (2007:9) proses pengendalian penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Mengembangkan kinerja aktual untuk periode yang bersangkutan dengan tujuan dan standar yang telah ditetapkan sebelumnya.
- (2) Menyiapkan laporan kinerja yang berisi hasil aktual yang direncanakan dan selisih kedua angka tersebut.
- (3) Menganalisa penyimpangan antara hasil aktual dan hasil yang direncanakan dan mencari penyebab penyimpangan-penyimpangan tersebut .
- (4) Mencari dan mengembangkan tindakan alternatif untuk mengatasi masalah dan belajar dari pengalaman pihak lain yang sukses disuatu bidang tertentu.

- (5) Memilih (tindakan koreksi) dari pengumpulan alternatif yang ada dan menetapkan tindakan tersebut.

Menurut Hafid (2009:57) proses pengendalian penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Menetapkan tolak ukur standar (anggaran penjualan) sebagai dasar untuk melaksanakan pengukuran.
- 2) Melaksanakan pencatatan hasil atas pelaksanaan yang sebenarnya.
- 3) Melaksanakan perbandingan terhadap pelaksanaan hasil yang sebenarnya dengan standar-standar yang telah ditetapkan.

#### **c) Metode Pengendalian**

Menurut Wawan (2009) Metode pengendalian adalah sebagai berikut:

- (1) Strategi dan berorientasi hasil

Sistem ini mendukung perencanaan yang efektif serta memusatkan pada kegiatan yang membuat perbedaan dengan organisasi.

- (2) Bisa memahami sistem

Sistem tersebut mendukung pengambilan keputusan dengan memberikan data yang dipahami serta menghindari laporan dan statiska yang rumit.

- (3) Berorientasi terhadap ketepatan dan pengecualian

Sistem tersebut dengan cepat dapat menyampaikan penyimpangan, melakukan analisis penyebab-penyebab penyimpangan serta melakukan tindakan perbaikan.

(4) Mendukung pengendalian diri

Adanya saling mempercayai, komunikasi yang baik serta partisipasi di antara orang yang terlibat.

**d) Manfaat Pengendalian Penjualan**

Menurut Usry dkk (2008:28) manfaat pengendalian penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Memberikan suatu tolak ukur yang mengenai prestasi pelaksanaan.
- (2) Sebagai laporan pertanggung jawaban bagi setiap perusahaan yang ada dalam perusahaan.
- (3) Memungkinkan biaya akuntansi yang ekonomis.
- (4) Memungkinkan laporan yang segera atas informasi dan rencana yang telah dibuat.

Menurut Asauri (2008:148) manfaat pengendalian dapat penjualan adalah sebagai berikut:

- (1) Membantu tercapainya operasi yang efisien pada suatu perusahaan.
- (2) Membantu merencanakan prosedur pengerjaan yang kacau dan sembarangan dapat lebih sempurna.
- (3) Menjaga karyawan supaya tersedianya pekerjaan yang dibutuhkan dalam tidak minimum, sehingga dengan demikian akan dapat

dilakukan dengan pengamatan dan penggunaan tenaga kerja dan bahan-bahan.

Bedasarkan beberapa penelitian maka dapat disimpulkan bahwa manfaat pengendalian penjualan merupakan sebagai tolak ukur yang lebih mengenai prestasi pelaksanaan, memungkinkan biaya yang ekonomis, sebagai insentif bagi karyawan dalam pelaksanaan perusahaan.

#### **e) Elemen Yang Memungkinkan Pengendalian Berjalan Baik**

Menurut Anthony dan Govindarajan (2009:1) elemen yang memungkinkan pengendalian berjalan baik adalah sebagai berikut:

- (1) Pelacak (*detecktor*) adalah sebuah perangkat mengukur apa yang sesungguhnya terjadi dalam proses yang sedang dikendalikan.
- (2) Penaksir (*assessor*) suatu perangkat yang menentukan signifikan dari peristiwa actual yang membandingkan dari beberapa standar atau ekpetasi dari apa yang seharusnya terjadi.
- (3) *Efektor* suatu perangkat (yang sering disebut *feed back*) yang merubah perilaku jika *assessor* mengidentifikasi kebutuhan yang perlu dipenuhi.
- (4) Jaringan komunikasi perangkat yang meneruskan informasi *detecktor* dan *assessor* dan antara *assessor* dan *efektor*.

Menurut Halim dkk (2008:11) beberapa elemen yang memungkinkan pengendalian berjalan dengan baik adalah sebagai berikut:

- (1) Detektor atau sensor adalah suatu alat untuk mengidentifikasi apa yang sedang terjadi dalam suatu proses.
- (2) Alat pembanding (*assessor*) suatu alat untuk menentukan ketetapan.
- (3) Efektor yakni adalah sebagai alat mengirim informasi antara detektor dan assessor dan efektor.

Bedasarkan uraian sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa elemen-elemen penendalian terdiri dari detektor, assessor, efektor, dan komunikasi detektor dan assessor dan antara assessor dan efektor.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian menurut Sugiyono (2012:5-13) jenis penelitian ada 3 (tiga) macam, yaitu :

1) Penelitian Deskriptif

Penelitian Deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menggabungkan dengan nilai variabel lain.

2) Penelitian Komparatif

Penelitian Komparatif adalah penelitian yang membandingkan, yang variabelnya masih sama dengan penelitian variabel mandiri tetapi lebih dari satu atau dalam waktu yang berbeda.

3) Penelitian Asosiatif

Penelitian Asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah. Penelitian Deskriptif karena penelitian ini berhubungan dengan peran penting *controller* baik dalam penyusunan perencanaan sampai dengan pengendalian penjualan.

## B. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilakukan di Perusahaan PT Sriwijaya Entrepreneur yang berlokasi di Jl. Lunjuk Jaya No. 89, Bukit Besar Palembang 30139, Sumatera Selatan, Tlp. (0711) 360598. Fax. (0711) 07115612319

## C. Operasionalisasi Variabel

Agar Penelitian ini memiliki arah yang jelas dan terarah maka perlu dibuat operasional variable, yaitu sebagai berikut:

**Tabel III.1**  
**Operasional Variabel**

No.	Variabel	Definisi	Indikator
1.	Peranan <i>Controller</i>	Suatu yang berwenang atau- memegang pimpinan terutama dalam terjadinya suatu peristiwa baik dari melakukan perencanaan, pengendali, sampai dengan pengntrol. <sup>6</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan Organisasi</li> <li>2. Cermat dalam temuan dan pelaporannya</li> <li>3. Mengembangkan dan menyediakan informasi</li> <li>4. Mengadakan tindak lanjut</li> <li>5. Menjual ide kemampuan</li> <li>6. Memberikan kontribusi</li> </ol>
2.	Penyusunan Perencanaan Penjualan	Kegiatan yang akan dilakukan dalam bidang penjualan dengan melalui proses menetapkan tujuan perusahaan, merumuskan tentang perusahaan, mengidentifikasi tentang tantangan, melakukan perencanaan untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi, dan dengan jelas agar perusahaan mendapatkan tujuan dan hasil yang dicapai.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan analisis ekonomi</li> <li>2. Melakukan analisis industri</li> <li>3. Analisis <i>market share</i></li> <li>4. Analisis penentuan penjualan</li> <li>5. Menyusun <i>forecast</i> penjualan, meramalkan penjualan</li> <li>6. Mengkomunikasikan rencana penjualan</li> </ol>

3.	Pengendalian Penjualan	Sebuah usaha sistematis manajemen untuk mencapai tujuan dalam bidang penjualan dan dimonitor terus untuk memastikan bahwa hasilnya memuaskan dan berada pada titik yang diinginkan.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan kinerja actual</li> <li>2. Menyiapkan laporan kinerja</li> <li>3. Menganalisa penyimpanan</li> <li>4. Mencari dan mengembangkan tindak alternatif</li> <li>5. Tindakan koreksi</li> <li>6. Tindakan lanjut atas pengendalian</li> </ol>

*Sumber: Penulis, 2015*

#### **D. Data yang Diperlukan**

Menurut Indriantoro dkk (2008:146) data dilihat dari cara memperolehnya terdiri dari:

##### 1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung atau dari sumber asli (tidak melalui perantara).

##### 2) Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).

Data penelitian yang akan digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer, yaitu data yang didapat secara langsung dari objek penelitian, dalam hal ini adalah PT. Sriwijaya Entrepreneur. Data ini memerlukan pengolahan lebih lanjut dan dikembangkan oleh penulis dengan pemahaman sendiri.

Misalnya data yang diperoleh dari hasil wawancara oleh pihak perusahaan, sedangkan data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari

perusahaan dan data tersebut sudah diolah dan terdokumentasi di perusahaan seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan kelengkapan data lainnya. Data ini juga bisa bersumber dari buku-buku dan sumber kepustakaan lainnya yang mendukung pembahasan dalam penelitian ini.

#### **E. Metode Pengumpulan Data**

Menurut Erlina (2008:20), Dalam proses penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

- 1) Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan melaksanakan tanya jawab langsung kepada pegawai yang mempunyai wewenang untuk memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penulisan. Dalam hal ini, wawancara dilakukan terhadap karyawan-karyawan pada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur.
- 2) Observasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan secara langsung atau seksama pada pelaksanaan operasi perusahaan atau instansi, dalam hal ini perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur agar mendapatkan data yang objektif dan sistematis.
- 3) Studi kepustakaan, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara membaca buku-buku, referensi dan literatur yang berhubungan dengan penyusunan laporan akhir.
- 4) Dokumentasi, adalah cara pengumpulan data melalui peninggalan tertulis terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku

tentang pendapat, teori, hukum-hukum, dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dari wawancara, studi kepustakaan dan dokumentasi. Yang dilakukan di PT. Sriwijaya Entrepreneur Bukit, Lunjuk Jaya No. 89 Palembang dan dilakukan dengan pelaksana yang berwenang dalam perusahaan tersebut.

## **F. Analisis Data dan Teknik Analisis**

### **1. Analisis Data**

Supriyono (2012:14) analisis data dalam penelitian dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

#### **a) Kualitatif**

Analisis kualitatif yaitu suatu metode analisis dengan menggunakan data yang berbentuk kata, kalimat, skema, dan gambar.

#### **b) Kuantitatif**

Analisis kuantitatif yaitu suatu metode analisis dengan menggunakan data berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari dalam perusahaan yang bukan dalam bentuk angka, tetapi dalam bentuk lisan maupun tulisan, seperti sejarah singkat perusahaan, prosedur-prosedur perusahaan dan struktur organisasi perusahaan PT Sriwijaya Entrepreneur.

## 2. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

- a) Mengumpulkan data obyek yang berupa gambaran umum perusahaan.
- b) Melakukan wawancara dengan beberapa staf perusahaan yang berkaitan dengan sistem perencanaan dan pengendalian penjualan serta peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan yang ada di perusahaan.
- c) Mengolah data wawancara, yaitu yang berisi tentang kinerja di dalam perusahaan. Khususnya tentang peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan.
- d) Melakukan analisis dan pembahasan data yang tersedia agar dapat memberikan alternatif pemecahan permasalahan bagi perusahaan yang sesuai dengan literatur yang ada.
- e) Memberikan kesimpulan atas hasil pembahasan yang sesuai bidang permasalahan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum PT.Sriwijaya Entrepreneur Palembang**

###### **a. Sejarah Singkat PT.Sriwijaya Entrepreneur Palembang**

PT. Sriwijaya Entrepreneur adalah sebuah perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang perdagangan, dikatakan PT. Sriwijaya Entrepreneur karena perusahaan ini juga dikenal dengan komunitasnya. Karena perusahaan ini bukan hanya menjual belikan produk ke member tetapi perusahaan juga ini memberikan peluang usaha seperti waralaba bagi komunitasnya dan juga seperti travel agent, dan ppob. Dimana perusahaan ini lebih focus pada penjualan produk teh herbalnya. PT. Sriwijaya Entrepreneur Resmi Didirikan pada Tanggal 28 april 2010, Yang ditandatangani di hadapan notaris Muhammad Variz, SH dengan akte 2/10/PT, dalam wadah PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang.

Perusahaan ini didirikan oleh Dody Rakha, SE, MM yang pada PT. Sriwijaya Entrepreneur ini bertindak sebagai Company Owner atau pejabat tertinggi perusahaan. Pertama berdirinya perusahaan ini penghasilannya tidak terlalu besar karena belum memiliki langganan atau member yang tetap, namun lama-kelamaan perusahaan ini pun berkembang dengan sendirinya, sehingga sampai sekarang ini perusahaan tersebut merupakan distributor tetap untuk teh herbal.

Pangsa Pasarnya pun bukan hanya di kota Palembang saja, tetapi juga kebanyakan di kota-kota di luar kota Palembang seperti Bogor, Bekasi, Lampung, Bengkulu, Jambi dan di daerah-daerah seperti Baturaja, Muara Enim/Tanjung Enim, Prabumulih, Musi Banyu Asin, Linggau, dan Muaro Bungo.

## **2. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas**

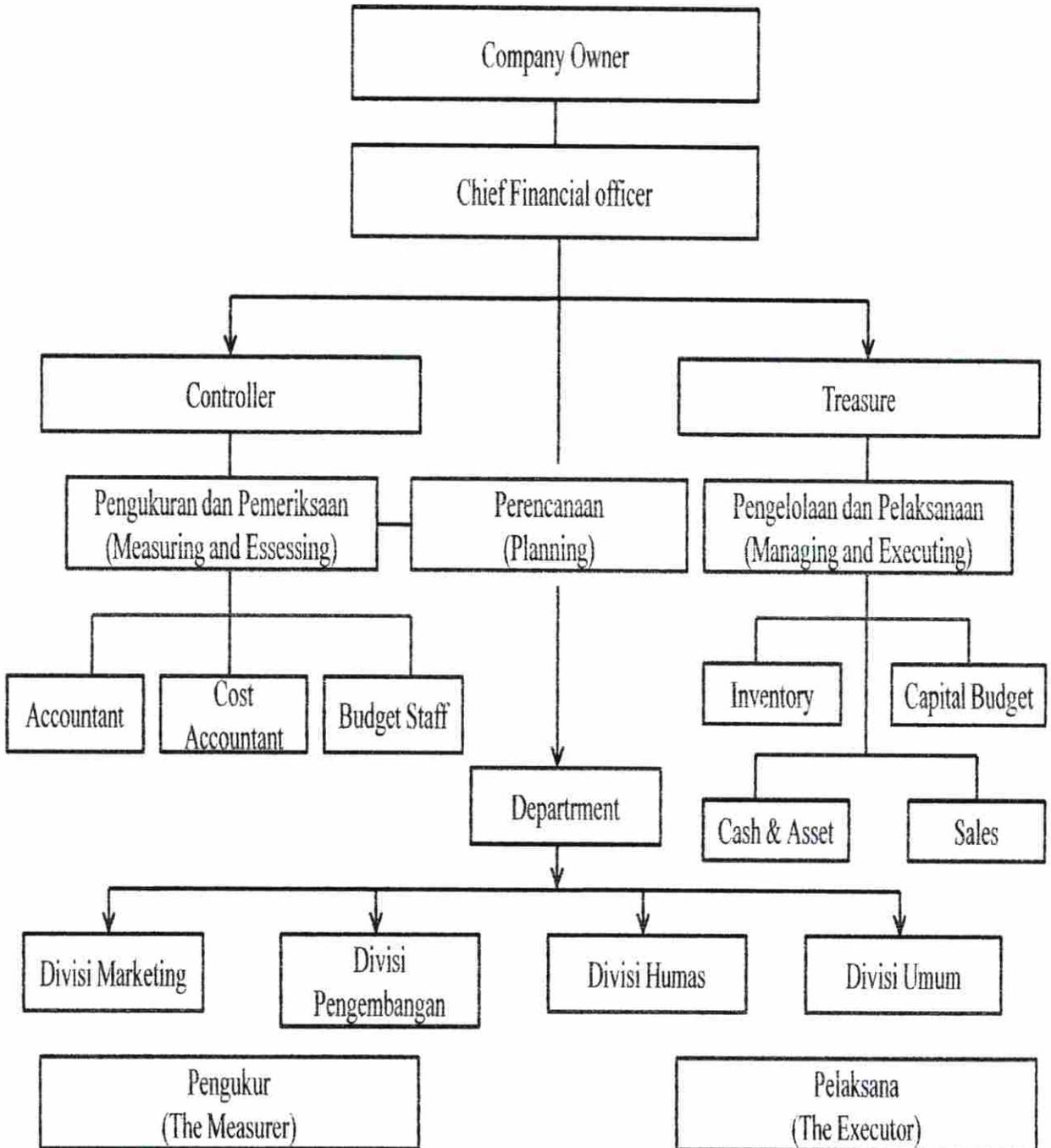
### **a. Struktur Organisasi PT. Sriwijaya Entrepreneur**

Struktur organisasi merupakan suatu kerangka yang memberikan gambaran hubungan antara satu bagian dengan bagian dalam suatu perusahaan, struktur organisasi ini biasanya dinyatakan dalam bentuk bagan organisasi. Bagan organisasi dapat dilihat dari besar kecilnya suatu perusahaan, ada tidaknya pemisahan fungsi dan tanggung jawab serta dapat juga diketahui baiknya kontrol yang diterapkan perusahaan.

Struktur organisasi perusahaan merupakan alat-alat yang mengatur wewenang dan tanggung jawab suatu bagian dari siapa yang akan mempertanggung jawabkan ataupun perseorangan, dalam pembagian perusahaan ini.

Struktur organisasi yang selengkapnya dapat dilihat dari gambar struktur organisasi berikut:

**Gambar IV.1**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang**



Sumber : PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang, 2015

## **b. Pembagian Tugas PT. Sriwijaya Entrepreneur**

Pembagian tugas masing-masing bagian dalam struktur organisasi PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang adalah sebagai berikut:

### **1) Company Owner**

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Seorang komunikator bagi perusahaan.
2. Melakukan Pengambilan keputusan untuk perusahaan.
3. Sebagai Pengelola (manajer) perusahaan.
4. Sebagai Eksekutor .
5. Bertindak untuk dan atas nama perusahaan mewakili perusahaan baik diluar maupun di dalam perusahaan

### **2) Chief Financial Officer**

1. Memiliki tugas sebagai pengontrol keuangan dan operasional.
2. Bertanggung jawab untuk mengelola resiko keuangan korporasi.
3. Bertanggung jawab untuk perencanaan keuangan dan pencatatan.
4. Memiliki tanggung jawab atas plaporan keuangan untuk manajemen yang lebih tinggi.

### 3) *Controller*

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Bertindak sebagai pengukur dan pemeriksaan (*measuring and Essessing*).
2. Melaksanakan Perencanaan (*Planning*) jangka pendek yang dapat segera dilaksanakan.
3. Memberikan bimbingan kepada accountant untuk menghasilkan laporan keseluruhan dari hasil penjualan.
4. Mengendalikan biaya (*Cost*) pada perusahaan.
5. Memantau budget staff bagi kelancaran atau berjalannya perusahaan.

### 4) *Treasure*

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Melakukan pengelolaan dan perencanaan (*Managing and Executing*) yang akan berlangsung.
2. Mengawasi inventory (*inventaris*) untuk memuat semua barang milik kantor yang dipakai untuk melaksanakan tugas.
3. Memantau anggaran modal (*Capital Budget*), perkembangan yang terjadi pada perusahaan.
4. Mengendalikan kas dan aset perusahaan.
5. Melakukan pengawasan atas hasil perkembangan penjualan barang-barang.

### 5) Department

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Bagian yang menangani penjualan dan pemasaran dalam suatu perusahaan.
2. Melaksanakan segala perencanaan.
3. Penugasan dan pengawasan terhadap kegiatan penjualan dari pada suatu perusahaan.
4. Peenermaan tenaga penjual (*salesman*), seleksi (*recruiting*), Pengaturan latihan (*training*), pengarahan (*Supervise*), Pengawasan (*control*), dan motivasi para salesman.

Department membawahi:

### 6) Divisi Marketing

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Bertanggung jawab terhadap manajer umum.
2. Menetapkan tujuan dan sasaran jalannya operasional perusahaan dan strategi penjualan kepada konsumen.
3. Membuat analisa terhadap pangsa pasar dan menentukan strategi penjualan terhadap konsumen.
4. Menganalisis laporan yang dibuat oleh bawahannya.
5. Mengoptimalkan kerja staf dan administrasi dibawah wewenangnya untuk mencapai tujuan perusahaan.

### **7) Divisi Pengembangan**

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia dalam perusahaan.
2. Mengembangkan pola pikir karyawan yang kritis, kreatif, inovatif, solutif, dan ilmiah.
3. Mengembangkan kerjasama pada semua karyawan dalam perusahaan

### **8) Divisi Humas**

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Membujuk masyarakat, investor, mitra, karyawan dan pemangku kepentingan lainnya untuk mempertahankan sudut pandang tertentu.
2. Memberikan informasi, mendidik, meyakinkan, meraih simpati.
3. Membangkitkan ketertarikan masyarakat mengerti dan menerima sebuah situasi.
4. Menyusun dan menyelaraskan rencana atau program kerja, pedoman dan petunjuk teknis di seksi humas dan promosi.

### **9) Divisi Umum (General Affair)**

Tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

1. Memberikan pelayanan kepada unit-unit kerja lain (Seluruh unit kerja diperusahaan).
2. Menyelesaikan beberapa permasalahan dalam hal administrasi dan pengelolaan pelayanan rutin kantor.
3. Melakukan tanggung jawab terhadap pelaporan secara periodik keberadaan dan kondisi asset perusahaan.

### **3. Aktivitas Perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur**

PT. Sriwijaya Entrepreneur seperti yang dikemukakan pada latar belakang sebelumnya, merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam di bidang penjualan teh herbal.

PT. Sriwijaya Entrepreneur mempunyai tujuan memperoleh laba yang optimal serta berupaya terus menjaga kelangsungan hidup perusahaan penjualan teh gaharu raja sesuai dengan target yang telah ditetapkan perusahaan.

Penjualan yang dijalankan saat ini adalah sebagai berikut:

#### **a. Penjualan Tunai**

PT. Sriwijaya Entrepreneur sebagai distributor teh herbal. pemesanan yang dilakukan oleh konsumen baik dilakukan baik lewat telepon, selesman ataupun datang sendiri dan dicatat dan ditanda tangani

oleh bagian penjualan, dan diterbitkan faktur pengiriman. Lalu konsumen melakukan pembayaran setelah menerima barang yang dipesan beserta faktur pembelian.

#### **b. Penjualan ke member**

Setiap transaksi pembelian mereka harus menjadi member terlebih dahulu dengan biaya yang dikenakan Rp. 250.000 biaya admin dan biaya keanggotaan member, sehingga mereka membeli bisa lebih murah ketika menjadi member dengan potongan harga Rp. 30.000 bagi member.

Teh herbal di perdagangkan dengan harga Rp. 130.000 non member dan Rp. 100.000 bagi member, dan member berhak membeli lebih dari 20 pcs per membernya.

#### **1. Data Penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur**

Peran *Controller* dalam melakukan kegiatan penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur sangat berperan dan menjadi alat bantu dari perencanaan dan pengendalian penjualan didalam menjual hasil penjualan perusahaan. Perusahaan memberikan standar dalam mengendalikan kegiatan perusahaan atau pengendalian dicapai dengan membandingkan hasil aktual dengan hasil secara periodik, perbedaan antara hasil aktual dengan yang direncanakan adalah bentuk umpan balik yang mengungkapkan bahwa adanya kesalahan atau penyimpangan

diperusahaan. Berikut ini disajikan daftar penjualan teh herbal PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang.

**Tabel V.1**  
**Data Laporan Penjualan**  
**Periode 2012-2014**

Tahun	Keterangan	Jumlah Member	Harga Satuan		Jumlah Produk		Total
			Member	Non Member	Member	Non member	
2012	Teh Herbal	998	Rp. 100.000	Rp. 130.000	3484	310	Rp. 388.700.000
2013	Teh Herbal	1589	Rp. 100.000	Rp. 130.000	3899	425	Rp. 445.150.000
2014	Teh Herbal	896	Rp. 100.000	Rp. 130.000	2997	236	Rp. 330.380.000

Sumber : PT. Sriwijaya Entrepreneur, 2015

Tabel IV. Menunjukkan bahwa target penjualan di tahun 2013 penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan, tetapi target penjualan tahun 2012 dan tahun 2014 tidak mencapai tujuan target penjualan yang telah ditetapkan, karena target yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 1000 member pertahun maka jumlah produk yang terjual pasti positif terjual.

## **2. Perencanaan Penjualan Pada PT. Sriwijaya Entrepreneur**

Bedasarkan Fenomena pada Bab I, adalah bahwa pada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur belum melakukan perencanaan dengan baik. Maka akibatnya perusahaan tidak dapat mengetahui seberapa besar produk yang akan keluar dan pendapatan dimasa yang akan datang, terlihat selisih dari tahun ke tahun mengalami penurunan sehingga dapat mempengaruhi

perencanaan penjualan yang pada akibatnya akan dapat mempengaruhi penjualan pada perusahaan, hal ini dapat mengakibatkan terjadinya selisih dalam membuat laporan penjualan belum maksimal seperti yang diharapkan perusahaan.

Maka perencanaan yang dilakukan pada perusahaan adalah menetapkan target penjualan yang bersumber dari penjualan atau distribusi barang yang telah ada (berjalan) dan dari rencana perkembangannya, target diperkecil sehingga memudahkan untuk membuat program intruksionalnya. Memperhitungkan jenis produk/barang yang akan menjadi menarik dan dijadikan fokus untuk mendongkrak penjualan, Memperhitungkan harga kedepan agar dapat menentukan berapa potongan yang akan atau dapat diambil sehingga harga produk dimata konsumen lebih efisien, dan dengan memperluas cabang-cabang diluar kota Palembang.

Berdasarkan pada permasalahan diatas, maka solusinya adalah diperlukan penyusunan perencanaan dan pengendalian penjualan yang efektif untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan melakukan perencanaan penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur yang lebih efisien, karena menentukan sasaran, menentukan standar, mengalokasikan sumber daya, menentukan penjadwalan dan menentukan prioritas kerja merupakan alat perencanaan penjualan yang baik dapat digunakan oleh suatu perusahaan untuk mencapai target penjualan yang optimal.

### 3. Pengendalian Penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur

Perencanaan penjualan tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak ada pengendalian penjualan yang baik. Pada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur pelaksanaan pengendalian penjualan belum sepenuhnya berfungsi sebagai alat pengendalian penjualan, karena pendekatan yang digunakan untuk menyusun laporan penjualan kurang memperhatikan kondisi serta sarana-sarana yang menunjang ataupun menghambat pengendalian penjualan.

Pengendalian yang akan dilakukan pada perusahaan yang harus diperhatikan. Produk, produk yang akan dijual dan berapa jumlahnya? Apakah kualitas tertinggi atau yang rendah dalam bidangnya supaya produk di senangi masyarakat. Penetapan harga, berapakah harga jual dari produk? Apakah perusahaan akan mengikuti suatu kebijaksanaan untuk memenuhi setiap dan semua persaingan harga, perusahaan harus memberikan harga yang relatif terjangkau oleh konsumen agar produk disenangi dipasaran. Distribusi, kepada siapakah produk akan dijual? sebaiknya perusahaan menjual langsung kepada konsumen trahir, dan melalui saluran lain seperti grosir dan juga pada organisasi atau komunitas yang ada. Metode penjualan, bagaimana produk akan dijual? Dengan cara promosi online juga dan dengan pengiriman langsung. Pengendalian harus dapat dicapai dengan sebaik-baiknya oleh karena itu pengendalian akuntansi terhadap penjualan adalah laporan-laporan yang menganalisa kegiatan penjualan yang mengungkapkan trends dan

hubungan penyimpangan yang tidak dikehendaki dari tujuan, dari standar yang telah dihitung dengan cara tepat agar ada tindakan perbaikan *controller* dan stafnya membantu dan memajukan penjualan melalui berbagai teknik berikut:

- a) Analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan dimasa lalu dalam hubungannya dengan harga dan volume untuk menemukan perkembangan, kelemahan atau terdeteksi yang tidak memuaskan.
- b) Memberikan bantuan kepada manajemen penjualan dalam menetapkan harga penjualan menyeluruh yang sesuai dan melaporkan persesuaian pelaksanaan dengan rencana.
- c) Penyiapan analisa yang sehat mengenai biaya dan investasi, untuk dipergunakan dalam menetapkan harga produk.

Bedasarkan permasalahan tersebut, maka solusinya adalah diperlukan pengendalian penjualan yang efisien untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan strategi dan berorientasi hasil, bisa memahami sistem, berorientasi terhadap ketepatan dan pengecualian, mendukung pengendalian diri merupakan metode pengendalian penjualan yang baik dilakukan oleh perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur seperti yang diharapkan perusahaan untuk mencapai target penjualan.

## B. Pembahasan Hasil Penelitian

### **Peranan *Controller* Dalam Penyusunan Perencanaan dan Pengendalian Penjualan Pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.**

Sesuai dengan permasalahan yang penulis ajukan pada bagian pendahuluan maka berdasarkan hasil penelitian dengan didukung oleh data primer, maka penulis akan menganalisis peranan *controller* dalam penyusunan perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Dari penelitian ini yang telah dilakukan, diketahui bahwa dalam melakukan perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur ditentukan oleh *Controller*. Kegiatan ini dilakukan untuk memenuhi target penjualan. Peran *controller* dalam perusahaan ini juga salah satu kegiatan yang dapat membantu kelangsungan perusahaan ini sendiri, karena *controller* orang yang berwenang terutama dalam terjadinya suatu kegiatan mulai dari mengembangkan organisasi, membuat dan melakukan pelaporan, mengembangkan dan menyediakan informasi, menjual ide kemampuan, sampai dengan memberikan kontribusi bagi perusahaan.

Selain itu peran *controller* juga harus melakukan penyusunan perencanaan dalam perusahaan sebelum melakukan kegiatan untuk penjualan dengan meliputi berbagai rencana seperti, melakukan analisis ekonomi analisis industri, analisis *market share* untuk mengetahui posisi perusahaan pada pasar persaingan, sampai dengan menyusun dan meramalkan penjualan. Melakukan perencanaan untuk atau memperbaiki kekurangan yang terjadi

agar PT. Sriwijaya Entrepreneur mendapatkan tujuan dan hasil yang akan dicapai.

Pengendalian penjualan juga hal yang harus dilakukan oleh seorang *controller* karena sebuah usaha sistematis manajemen untuk mencapai tujuan dalam bidang penjualan dengan memonitor terus agar hasilnya memuaskan dan berada pada titik atau tujuan yang diinginkan, dengan mengembangkan kinerja, menyiapkan dan menganalisa pelaporan, mengembangkan tindakan alternatif sampai pada titik yang diinginkan.

Dengan menjalankan peranan *controller* yang benar baik dari penyusunan perencanaan sampai ke pengendalian penjualannya. Maka akan dapat mengurangi terjadinya kesalahan. Tetapi pada pelaksanaannya masih saja ditemukan penyimpangan, yang mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian dan target tidak tercapai dan dapat mengganggu kelangsungan berdirinya perusahaan ini sendiri, untuk menjaga stabilitas perusahaan perlu memperhatikan agar tetap efektif dalam penjualan teh herbalnya, maka perusahaan perlu memperhatikan kegiatan yang terkait.

### 1) Peranan *Controller*

Peranan penting *controller* yang ada pada PT. Sriwijaya Entrepreneur sangat penting baik dalam perencanaan sampai dengan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur. Sehubungan dengan penjualan maka seorang *controller* sangat berperan penting perusahaan dapat dilihat pada tahun 2013 dimana peran *controller* sangat

berpengaruh dalam melaksanakan penjualan untuk menjaga target penjualan baik dari tahun ke tahun agar target yang diinginkan dapat tercapai yaitu sebesar 1000 member pertahunnya dengan dibantunya penjualan produk terjual pada non member sebesar 425, target melebihi yang diinginkan perusahaan dan pada tahun ini penjualan menapai target.

Kurangnya peran *controller* atau kurang aktifnya *controller* pada PT. Sriwijaya Entrepreneur sangat berpengaruh besar bagi penjualannya baik itu dari segi perencanaan maupun pengendalian penjualan seperti yang terjadi pada tahun 2012 dan 2014 itu mengalami penurunan member maka pendapatan dan target yang diinginkan PT. Sriwijaya Entrepreneur juga tidak dapat tercapai

**Tabel VI.1**  
**Data Laporan Member**  
**Periode 2012-2014**

No.	Tahun	Jumlah Produk		Total Member
		Produk ke Member	Produk ke Non member	
1	2012	3484	310	998
2	2013	3899	425	1589
3	2014	2997	236	896

Sumber: PT. Sriwijaya Entrepreneur, 2015

Untuk menjaga stabilitas perusahaan agar dapat mencapai target, maka peran seorang *controller* perlu memperhatikan unsur-unsur rencana hingga pengendalian penjualan agar target yang diinginkan tercapai. Adapun

unsur-unsur yang terkait pada PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang sebagai berikut:

**a. Mengembangkan Organisasi**

Mengembangkan organisasi dengan membutuhkan peran *controller* sangat berperan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur antara lain mengembangkan organisasi dengan cara membuat cabang dan memperluas cabang diluar daerah kota Palembang sehingga memperluas pasar penjualan perusahaan.

Banyaknya cabang dan semakin berkembangnya cabang maka akan semakin banyak juga barang yang terjual dan akan membantu penjualan dalam mencapai target sebesar 1000 member, ketika member melebihi target yang ditetapkan maka lebih baik juga bagi *controller*.

Sistem marketing pemasaran yang dilakukan bukan hanya menjual kekonsumen langsung tetapi juga dengan cara grosir baik itu di outlet maupun di kota atau daerah, dan pemasarannya dengan memasukannya keberbagai komunitas yang berkaitan.

Apabila terjadi masalah di daerah penjualan perusahaan, akan besar pengaruhnya terhadap penjualan secara keseluruhan seperti yang terjadi pada tahun 2014 perusahaan tidak dapat mencapai target penjualan member hanya mencapai 896 member sedangkan target yang ingin dicapai adalah sebesar 1000 member

Agar lebih maju perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur harus mampu mengatasi masalah bukan hanya memperluas dan mengembangkan organisasi terutama dalam hal penjualan agar lebih stabil, karena apabila terjadi masalah di salah satu daerah penjualan dapat berpengaruh pada tahun yang berlangsung.

Akan tetapi makin luasnya cabang pada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur secara keseluruhan. Maka hal ini berpengaruh dan dapat membantu terhadap perkembangan perusahaan, karena bila ada salah satu masalah pada target penjualan, akan dapat dinetralisir oleh Kota atau daerah-daerah penjualan yang lain sehingga penjualan dapat terbantu.

#### **b. Cermat Dalam Temuan dan Pelaporannya**

Kurangnya peran *controller* dan kurang efektifnya penjualan pada cabang daerah atau kota yang ada sehingga mempengaruhi penjualan seperti yang terjadi pada tahun 2012 kurangnya kontrol dan pengendalian padatahun tersebut maka target penjualan pun tidak tercapai, member yang didapat hanya sebesar 998 member sedangkan target yang ingin dicapai sebesar 1000 member.

Dalam perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur peran *controller* harus cermat dalam melakukan temuan dan pelaporannya, terutama dalam semua penjualan yang ada pada perusahaan maupun pada cabang-cabang seperti. Bogor, Bekasi, Lampung, Bengkulu, Jambi, Baturaja, Muara Enim/Tanjung Enim, Prabumulih, Musi Banyu Asin, Muaro Bungo, Linggau. Diberbagai

cabang yang ada, maka semakin besar pula pasar penjualan. tetapi tak begitu semua sempurna karena ada berbagai daerah atau cabang yang penjualannya yang kurang maximal dikarenakan berbagai problem seperti.

Muaro Bungo, Muara Enim penjualan disana kurang maximal karena diketahui kurangnya dari cara penjualan (kurang ramah, sopan) dan kurang berinteraksi kepada konsumen. Prabumulih sedikit kurang maximal pada penjualan karena marketing pemasaran yang kurang baik. Baturaja penjualan yang dikatakan lumayan baik tetapi hanya kurangnya daya tarik bagi konsumen sehingga penjualan disana biasa. Begitu juga dengan kota bogor dan Bekasi tidak terlalu efektif dikarenakan banyaknya bentuk persaingan yang berbagai bentuk jenis produk herbal mulai dari obat, makanan, minuman dan sejenis lainnya.

Pentingnya peran *controller* dalam mengontrol atau memantau tiap cabang daerah atau kota pun sangat berpengaruh pada penjualan pada tahun 2012 maupun pada tahun berikutnya. *Controller* harus aktif dan berperan sehingga mampu memberikan laporan yang akurat dan memantau atau pengawasan semua aktivitas terutama pada laporan hasil dari perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur agar perusahaan menjadi baik di masa depan.

### **c. Mengembangkan dan Menyediakan Informasi**

Dalam mengembangkan perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur, *controller* harus lebih baik dalam memberikan informasi untuk menyiapkan

strategi yang akan datang, dalam kelancaran perusahaan pada masa yang akan datang dalam melakukan penjualan.

Penjualan yang diutamakan dalam perusahaan ini adalah teh herbal yaitu teh gaharu raja. Terdiri dari daun gaharu, sarang semut, dan teh hijau sehingga teh atau produk yang dijual diolah dari bahan alami tanpa bahan pengawet yang mempunyai kandungan dan manfaat seperti berikut:

1) Daun Gaharu

Membantu mengobati sakit ginjal, sakit perut, asma, hepatitis, sirosis, pembengkakan liver, limpa bahkan antibiotic untuk TBC, reumatik, kanker, malaria, radang lambung.

2) Sarang Semut

Ediati sasmito dan Wiliam aditeja ahli pengobatan china mengatakan, umbi sarang semut juga merupakan obat yang bersifat panasea, artinya dapat mengobati segala macam penyakit mulai dari penyakit ringan seperti wasir dan reumatik hingga berat, misalnya kanker payudara dan kanker prostat. Dr. M. Ahkam subroto, ahli peneliti utama LIPI mengungkapkan bahwa senyawa aktif yang terkandung dalam sarang semut itu adalah flavonid, tanin, dan polifenol yang berfungsi sebagai antioksidan tubuh.

3) Teh Hijau

Kafein: menurunkan kadar kolestrol, menurunkan tekanan darah, dan kadar gula dalam darah, anti kanker, faktor anti mutant membantu kerja ginjal mencegah terjadinya batu empedu.

Polifenol /Tanin: memperlancar pencernaan, membunuh bakteri disentri, memiliki fungsi anti oksidan, melarutkan lemak.

Kafein (*theophylline theobromine*): menstimulasi pusat syaraf, memperlancar sirkulasi darah, membantu fungsi ginjal, meningkatkan konsentrasi serta mengandung minyak esensi, flavanol, vitamin c, e, b kompleks, monocytrate dan choloropile.

#### a. Mengadakan Tindak Lanjut

Peran seorang *controller* dalam perusahaan terutama dalam mengadakan tindak lanjut (follow-up) terhadap interpretasinya kepada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur, dengan melakukan pengawasan baik pada cabang-cabang pada daerah sampai ke pegawai atau pengamatan yang dilakukan untuk mengetahui dan menilai kenyataan yang sebenarnya mengenai pelaksanaan pekerjaan dari pegawai-pegawai yang menjadi bawahannya agar pelaksanaan pekerjaan tersebut bisa sesuai dengan rencana yang telah diterapkan dan mencegah timbulnya penyimpangan agar kegiatan berjalan lancar.

Kinerja penjualan perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur cukup baik tetapi dalam pelaksanaan sehari-harinya kurang berjalan dengan lancar. Karena adanya penyimpangan yang terjadi seperti kerusakan pada

produk, adanya barang yang tidak sampai kepada cabang daerah. Akibatnya kinerja penjualan terpengaruhi oleh ketidak akuratnya penjualan yang direncanakan perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur, karena itu perusahaan harus siap mengadakan tindak lanjut jika ada sesuatu yang terjadi pada perusahaan agar dapat meminimalisirkan terjadinya masalah pada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur karena itu pentingnya peran *controller* pada perusahaan ini tetapi bukan hanya seorang *controller* yang menjaga penyimpangan tetapi bagi seorang pemimpin, pegawai, sampai kepada semua yang bersangkutan.

#### **b. Menjual Ide Kemampuan**

Produk yang diperjualkan oleh perusahaan terkadang naik dan menurun selain disebabkan oleh kurang maksimalnya cabang perusahaan dalam penjualan disebabkan juga karena kualitas dan kemasan produk yang berubah-ubah kadang mengecil dan besar sehingga terkadang mengurangi minat konsumen atau pembeli.

Sebaiknya perusahaan harus memperbaiki cara penjualan idekemampuan melalui diskusi bersama seluruh karyawan PT. Sriwijaya Entrepreneur yang bedasarkan atas kriteria yang disetujui secara umum dengan pentingnya suatu ide kemampuan pada perusahaan bagi peningkatan mutu penjualan dan kinerja penjualan. Hal ini sangat menentukan prioritas kinerja penjualan sangat penting dalam perencanaan bagi perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur adalah jelasnya suatu

kegiatan, tujuan, hasil yang diharapkan dan tanggung jawab seluruh pimpinan dan karyawan perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Selain itu yang harus dilakukan dan berguna bagi perusahaan adalah dengan Memasarkan atau menjual ide kemampuan analitis dan fungsi totalnya pada perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur. *Controller* harus mempergunakan imajinasi dan keahlian untuk menjamin agar produknya dapat diterima dan dipergunakan. bentuk usaha lain bagaimana seseorang membujuk orang lain untuk bekerja sama, dan mencari inspirasi lain agar produk yang dijual tidak pernah meledak sesaat tetapi terus berkelanjutan dengan menjaga khasiat dan kegunaan dari produk.

Menjual merupakan suatu kemampuan yang sekaligus menunjukkan loyalitas perusahaan, kualitas barang yang dijual atau peranan di dalam pendekatan kepada seseorang atau orang lain sehingga dapat membentuk satu titik keputusan untuk menetapkan hak utama dalam Usaha penjualan perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur:

*Pertama*, PT. Sriwijaya Entrepreneur yang berhasil membina perundingan atau berhubungan dengan sekelompok orang atau perusahaan.

*Kedua*, PT. Sriwijaya Entrepreneur ini kemudian dikenal sebagai grup menjual atau penghubung penjual kepada masyarakat.

### **c. Memberikan Kontribusi**

Perlu menyadari adanya keterbatasan atau kekurangan dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur, karena kurangnya berkontribusi atau kontribusi pada kegiatan dalam perusahaan, jangan hanya mengandalkan seorang

pemimpin ataupun peran seorang *controller* saja tetapi bagi semua yang bersangkutan dalam kegiatan pada perusahaan.

Maka dari itu pentingnya peran *controller* dalam memberikan kontribusi *controller* terhadap hal yang berupa kegiatan pada perusahaan terutama dalam hal penjualan sehingga berjalan lancar. Jika tidak maka penjualan yang terjadi kurang maksimalnya penjualan yang terjadi pada perusahaan karena kesuksesan perusahaan bukan hanya bergantung pada kebijaksanaan investasi, kemampuan teknis, dan hal-hal lain tetapi pentingnya kontribusi bagi perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur sangat penting dan membantu bagi kelancaran perusahaan untuk kemajuan perusahaannya dimasa depan.

## 2) **Penyusunan Perencanaan Penjualan**

Pelaksanaan penyusunan perencanaan penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur merupakan proses yang kelanjutan dari peran seorang *controller*, proses menentukan tujuan perusahaan dimana perusahaan harus merumuskan dengan jelas dan melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi agar tujuan yang diharapkan perusahaan dapat tercapai. Pada kegiatan barang atau produk yang telah dipesan akan diterima oleh *treasure* sebagai pengelola dan pelaksana. Ketika barang yang sudah sesuai dan siap maka bagian penjual atau sales untuk memasarkan produk untuk dijual.

Kegiatan penyusunan perencanaan penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur yang didukung oleh peran *controller*, berguna bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berkaitan dengan perencanaan penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur yang berhubungan dengan unsur-unsur berikut:

#### **a. Melakukan Analisis Ekonomi**

PT. Sriwijaya Entrepreneur melakukan analisis ekonomi karena untuk proses pemeriksaan statistik dan indikator pasar untuk menentukan kemungkinan rencana untuk alokasi sumber daya. Karena analisis dapat diarahkan untuk mengembangkan rencana ekonomi tertentu atau kebijakan PT. Sriwijaya Entrepreneur. Dalam rangka untuk melakukan analisis dasar penting antara sumber daya dan kebutuhan, dengan tujuan perkiraan dalam waktu dekat.

Dalam melakukan perencanaan pada analisis ekonomi ini peran *controller* sudah lumayan baik, karena *controller* dalam melakukan pengumpulan data sumber daya. Sumber daya ini mencakup konsep-konsep tidak berwujud, seperti tenaga kerja dan waktu, serta barang-barang berwujud seperti uang atau barang sudah tau bagaimana cara memahami bagaimana cara terbaik untuk mengalokasikan sumber daya seperti produksi kotor, upah tenaga kerja yang dapat mempengaruhi biaya maksimum dan jumlah tenaga kerja. Hal ini bertujuan agar PT. Sriwijaya Entrepreneur memiliki sumber daya yang baik agar

mempelancar produksi pada perusahaan sehingga tidak terjadi kesalahan yang sebelumnya seperti pada tahun 2012 PT. Sriwijaya Entrepreneur hanya mampu menjual produk hanya sebesar 3484 bagi member dan 310 jumlah non member, dengan jumlah member keseluruhan sebesar 998 sehingga target tidak tercapai dikarenakan kurang maksimalnya peran controller pada saat itu. Peran *controller* juga dalam analisis ekonomi harus memahami sejarah suatu daerah penjualan, industri, dan ekonomi nasional karena dapat mempengaruhi analisis ekonomi.

#### **b. Melakukan Analisis Industri**

Melakukan analisis industri pada PT. Sriwijaya Entrepreneur merupakan proses kelanjutan dari analisis ekonomi yang dilakukan *controller* dalam suatu perencanaan, dari hasil yang dilakukan dengan membandingkan laporan perencanaan penjualan kurang baik. Hal ini dilihat dari analisis industri karena kurangnya peran *controller* terhadap adanya Produk pesaing yang lebih menarik dan berkualitas selain itu dengan harga produk yang lebih murah.

Dalam melakukan penyusunan perencanaan dalam melakukan analisis industri *controller* harus memperhatikan proses pada PT. Sriwijaya Entrepreneur. Karena kurangnya analisa kesesuaian antara preferensi manajemen internal dan lingkungan bisnis. PT. Sriwijaya Entrepreneur harus lebih memahami posisi relatif terhadap perusahaan

yang lain atas kegiatan Suatu industri sama antara satu dan lainnya didasarkan perkembangannya di masa yang akan datang.

Maka dari itu hal yang harus PT. Sriwijaya Entrepreneur lakukan dengan mempertimbangkan proses perencanaan strategis, perusahaan harus secara khusus memahami kekuatan yang bekerja di industri secara keseluruhan. Dengan demikian proses analisis industri memungkinkan perusahaan mengidentifikasi ancaman dan peluang yang dihadapi mereka.

Kegiatan ini membantu mereka memfokuskan sumber daya mereka pada pengembangan kemampuan yang unik yang dapat membantu mereka untuk mengurangi resiko memasuki bisnis yang sangat kompetitif, agar membantu perusahaan mendapatkan keunggulan dan kemudian membentuk kekuatan dalam menghadapi persaingan.

### **c. Analisis Market Share**

Analisis market share pada PT. Sriwijaya Entrepreneur dalam kegiatan ini sangat berguna, karena untuk mengetahui bagian-bagian pasar yang mampu dikuasai oleh perusahaan apabila dibandingkan penjualannya (penjualan perusahaan yang sejenis). Dalam hal ini perusahaan dapat melakukan perencanaan dan dapat melakukan pelaksanaan, terhadap apa yang telah ditetapkan dengan melaksanakan program analisis *Market share*.

Kemampuan menguasai pasar dapat dipandang sebagai salah satu indikator keberhasilan perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah mempertahankan atau meningkatkan *market share* sehingga pencapaian tujuan dianggap sebagai keberhasilan bagi PT. Sriwijaya Entrepreneur. Kedudukan atau posisi perusahaan di dalam pasar persaingan, berdasarkan tingkat *market share*, urutan, atau rakingnya.

Untuk mengetahui kemampuan posisi perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur, pada masa lalu dengan kata lain untuk mengetahui *market share* yang dimiliki oleh perusahaan.

Tindakan yang harus dilakukan adalah menentukan target pasar, dan menentukan posisi pasar, agar perusahaan dapat melakukan perencanaan penjualan yang baik. Maka dapat dikatakan bahwa *market share* merupakan proporsi kemampuan PT. Sriwijaya Entrepreneur terhadap keseluruhan penjualan kepada seluruh pesaing, termasuk penjualan perusahaan ini sendiri.

Sehingga seringkali tingkat *market share* dapat dipergunakan dalam pedoman atau standart keberhasilan pemasaran PT. Sriwijaya Entrepreneur dalam kedudukan dengan pesaing-pesaingnya.

#### **d. Analisis Penentuan Penjualan Pada Masa Yang Akan Datang**

Kurangnya penentuan penjualan pada masa yang akan datang dan kurangnya rencana dalam mengembangkan penjualan dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur, sangat berpengaruh untuk melangkah kedepan bagi aktivitas penjualan sehingga penjualan sering tidak mencapai target,

pentingnya penentuan penjualan pada masa yang akan datang adalah salah satu hal yang harus diperhatikan dalam perusahaan karena sangat berpengaruh pada penjualan perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Upaya yang harus dilakukan adalah terutama merencanakan strategi-strategi yang akan direncanakan pada waktu kedepan, menentukan target pemasaran, harus mampu mengetahui secara teknis permintaan konsumen suatu waktu tertentu.

Perusahaan harus mampu memperhitungkan resiko baik dari faktor internal maupun eksternal. Faktor internal seperti kualitas produk, kegunaan produk dan ongkos produksi. Faktor eksternal seperti persaingan pada perusahaan lain, iklim yang mempengaruhi produk.

Adanya analisis penentuan penjualan pada masa yang akan datang ini sangat berguna bagi perusahaan untuk melangkah kedepan dengan pasti. Atas dasar penentuan penjualan maka perusahaan akan dapat keadaan pada masa depan. Ini sangat penting bagi perusahaan karena kebijakan perusahaan akan sangat dipengaruhi oleh besarnya penjualan produk perusahaan tersebut. Dengan demikian maka PT. Sriwijaya Entrepreneur akan dapat mengembangkan perusahaannya sehingga perkembangannya pada waktu kewaktu mencapai target penjualan dimasa depan secara optimal.

**e. Menyusun *forecast* penjualan, meramalkan penjualan**

Sering terjadinya penjualan tidak mencapai target dalam tahun ke tahun itu karena kurangnya peran *controller* PT. Sriwijaya Entrepreneur karena tidak dapat meramalkan permintaan konsumen, sehingga tidak tau gambaran permintaan konsumen atau member pada waktu yang akan datang.

Kegiatan menyusun penjualan dan meramalkan penjualan ini bertujuan agar penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur yang diramalkan dan disusun pada tahun pada waktu yang akan datang dapat lebih terarah. Suatu proyeksi atau perkiraan secara teknis yang berasal dari pada permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi.

Intinya Peramalan penjualan (*sales forecasting*) ialah teknik proyeksi permintaan langganan yang potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Dengan demikian, meramalkan penjualan sangat penting di lakukan oleh PT. Sriwijaya Entrepreneur untuk menjalankan semua perencanaan di dalam perusahaan. Hasil dari suatu peramalan penjualan lebih merupakan pernyataan atau penilaian yang dikuantifikasikan terhadap kondisi masa depan mengenai penjualan sebagai proyeksi teknis dari permintaan konsumen potensial untuk jangka waktu tertentu. Meskipun demikian hasil perkiraan yang diperoleh mungkin saja tidak sama dengan rencana. Pada umumnya hasil dari suatu

peramalan penjualan akan dikonversikan menjadi rencana penjualan dengan memperhitungkan berbagai hal berikut :

- 1) Pendapat manajemen.
- 2) Strategi-strategi yang direncanakan.
- 3) Keterkaitan dengan sumber daya.
- 4) Ketetapan manajemen dalam usaha mencapai sasaran penjualan.

Tindakan pencegahan terhadap suatu perusahaan dalam menetapkan tindakan alternatif untuk menghilangkan penyebab ketidaksesuaian potensial untuk mencegah terjadinya tindakan harus sesuai dengan pengaruh dan melakukan pengendalian untuk memonitor hasil pelaksanaan dari pada rencana apakah sudah sesuai dengan apa yang ingin diharapkan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut dilakukan dengan cara menerapkan pengendalian dengan membandingkan segala sesuatu yang dijalankan dengan standar atau rencana yang disusun oleh perusahaan untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan oleh PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Dengan adanya penyusunan dan peramalan penjualan produk di suatu perusahaan, maka *controller* perusahaan tersebut akan dapat melangkah kedepan dengan lebih pasti. Atas dasar peramalan penjualan yang disusun ini manajemen perusahaan akan dapat memperoleh gambaran tentang keadaan masa depan perusahaan. Gambaran keadaan penjualan pada waktu yang akan datang ini sangat penting bagi

manajemen PT. Sriwijaya Entrepreneur, karena kebijakan perusahaan akan sangat dipengaruhi oleh besarnya penjualan produk perusahaan tersebut.

#### **f. Mengkomunikasikan Rencana Penjualan**

*Controller* harus selalu berperan dalam melakukan rencana penjualan dan secara aktif selalu mengkomunikasikan penjualan dalam menentukan tujuan penjualan, sehingga dapat memperbaiki kekurangan yang terjadi dalam penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, karena itu hal yang harus dilakukan *Controller* bagi PT. Sriwijaya Entrepreneur, menentukan proses penyusunan perencanaan penjualan karena proses rencana penjualan ini mempunyai tujuan bagi perusahaan.

- 1) Menentukan tujuan penjualan
- 2) Pengembangan kondisisi lingkungan agar tujuan tersebut dapat dicapai.
- 3) Pemilihan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut.
- 4) Penentuan langkah-langkah untuk menerjemah rencanan menjadi kegiatan yang sebenarnya.
- 5) Melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi.

Dari hal ini dapat disimpulkan bahwa proses Perencanaan penjualan bertujuan untuk menentukan tujuan PT. Sriwijaya Entrepreneur dimana perusahaan harus merumuskan dengan jelas dan melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi agar

tujuan yang diharapkan perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur dapat tercapai.

### **3) Pengendalian Penjualan**

Sebuah usaha sistematis manajemen untuk masa yang akan datang merencanakan kegiatan untuk mencapai sasaran. Dalam setiap kegiatan dalam perencanaan penjualan selesai, maka dilanjutkan dengan kegiatan pelaksanaan pengendalian penjualan, kegiatan ini merupakan usaha bagi PT. Sriwijaya Entrepreneur untuk memonitor penjualan agar sesuai dengan yang telah direncanakan, dan dapat dilakukan tindakan perbaikan apabila terjadi perbandingan antara rencana penjualan dan hasil aktual yang cukup signifikan.

Berguna bagi *controller* untuk mengambil keputusan dan memonitor penjualan agar sesuai dengan apa yang direncanakan yang berkaitan dengan pengendalian penjualan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur yang berhubungan dengan unsur-unsur pengendalian penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur hal ini terlihat dari:

#### **a) Mengembangkan Kinerja Actual**

Mengembangkan kinerja aktual untuk periode yang bersangkutan dengan tujuan dan standar yang telah ditetapkan PT. Sriwijaya Entrepreneur, belum begitu baik. Dapat dilihat dari pengendalian dalam perusahaan belum begitu optimal dengan hasil-

hasil pekerjaan dan rencana perusahaan, dan secara keseluruhan belum begitu dilakukan, pengendalian terhadap manajemen perusahaan untuk menentukan strategi dalam mencegah hal-hal yang tidak diinginkan oleh pihak PT. Sriwijaya Entrepreneur sehingga kinerja actual perusahaan belum begitu optimal.

Pengendalian mempunyai tujuan mengenai hal apa saja yang akan dilakukan PT. Sriwijaya Entrepreneur dalam menentukan standar yang tepat dalam pengendalian, agar suatu tujuan dapat berjalan dengan baik dan dapat mencapai tujuan tentu saja dapat diperlukan adanya pelaksanaan kebijakan yang telah tersusun secara sistematis dan secara pedoman yang dapat diketahui oleh semua karyawan, demikian karyawan dapat mengetahui dengan jelas mengenai kebijakan yang telah ditetapkan oleh PT. Sriwijaya Entrepreneur dan para karyawan dapat mengetahui langsung tugas mereka masing-masing sehingga kegiatan dapat berjalan sesuai dengan keinginan yang diharapkan.

#### **b) Menyiapkan Laporan Kinerja**

Dalam menyiapkan laporan kinerja pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, *controller* mampu membandingkan laporan penjualan yang terjual mengalami selisih yang disebabkan oleh ketidakakuratan data base pelanggan, yang mengakibatkan dalam menyediakan laporan kinerja belum tepat dan kinerja karyawan kurang akurat. Hal yang harus dilakukan oleh perusahaan yaitu menyiapkan laporan kinerja dengan

cara membuat jadwal kinerja dan membuat pengendalian penjualan terhadap kinerja pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.

### c) Menganalisa Penyimpangan

Peran *controller* dalam menganalisa penyimpangan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur dengan melakukan pengendalian terhadap penyimpangan, bahwa *controller* dapat melakukan pelaksanaan terhadap apa yang telah ditetapkan dengan melaksanakan program untuk mengukur kinerja PT. Sriwijaya Entrepreneur kurang berjalan dengan baik. Atau terdapatnya penyimpangan-penyimpangan yang terjadi, dengan melakukan pengendalian terhadap analisa penyimpangan terhadap personel, hal yang dapat dilakukan dengan mengecek oknum pada perusahaan.

Dari hasil wawancara kepada bagian order penjualan PT. Sriwijaya Entrepreneur masih terdapat penyimpangan yang disebabkan oleh beberapa masalah yang terjadi dengan pelaksanaan pendistribusian barang kepada pelanggan, tidak tepat waktunya barang datang pada konsumen atau member, kurang lengkapnya barang pesanan pada saat sampai pada konsumen sehingga hal ini berpengaruh terhadap keberlangsungan PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Kejadian ini mengakibatkan kinerja keuangan PT. Sriwijaya Entrepreneur mengalami penyimpangan pada penjualan dan kurangnya juga peran *controller* pada perusahaan baik dari pengelolaan, dan

pengendalian penjualan terhadap menganalisa penyimpangan kurang baik.

Untuk mengatasi permasalahan dalam menganalisa penyimpangan yang menyebabkan tidak efektifnya kinerja terhadap pengendalian yang terdapat dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur. Peran *controller* dalam adanya penyimpangan yang ada pada perusahaan, *controller* harus melakukan pemeriksaan atau pengawasan terhadap penjualan barang dan memastikan pihak yang melakukan kecurangan akan dikenakan sanksi atau pun denda terhadap penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan pada perusahaan. Sehingga proses penjualan dapat berjalan dengan lancar dan target yang ditentukan PT. Sriwijaya Entrepreneur dapat tercapai.

#### **d) Mencari dan Mengembangkan Tindakan Alternatif**

Peran dan upaya yang dapat dilakukan seorang *controller* dalam mengembangkan tindakan alternatif untuk mengetahui sejauhmana perkembangan karyawan baik dalam kemampuan, keterampilan, dan kecakapan yang karyawan lakukan dalam mengerjakan tugas dan tanggungjawab sudah baik, hal ini dilakukan dengan pelaksanaan penilaian terhadap kinerja karyawan PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Tindakan yang dilakukan kepada karyawan yang baik dan, yang mempunyai prestasi yang baik, PT. Sriwijaya Entrepreneur memberikan

bonus terhadap penghasilan kepada yang mempunyai potensi atau prestasi.

Hal ini ditandai oleh ketidaktahuan karyawan PT. Sriwijaya Entrepreneur akan penilaian prestasi kerja sebagai alat untuk mendorong motivasi. Pengendalian kinerja dilihat dari proses penjualan yang memuaskan perusahaan. Dengan mencari dan mengembangkan tindakan alternatif untuk mengatasi masalah dan belajar dari pengalaman pihak atau karyawan lain yang sukses disuatu bidang tertentu, sehingga *controller* dapat mengetahui perkembangan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, apakah sudah optimal atau masih ada beberapa hal yang masih menyebabkan kinerja perusahaan belum optimal sehingga proses ini dapat membantu terhadap penjualan teh gaharu raja dalam pencapaian yang baik pada waktu kedepan.

#### **e) Tindakan koreksi**

Sering terjadinya ketidak sesuian dan penyimpangan pada penjualan dan kerusakan pada kemasan merupakan hal atau salah satu penyebab kurang lancarnya proses penjualan dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur karena mengganggu proses penjualan yang telah ditetapkan, sehingga target yang ditetapkan dalam perusahaan jarang taer capai.

Tindakan *controller* dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur untuk seketika atau segera terhadap ketidaksesuaian yang terjadi pada PT.

Sriwijaya Entrepreneur kurang baik. Karena masih terdapat ketidaksesuaian yang terjadi pada PT. Sriwijaya Entrepreneur. Ketidaksesuaian yang terjadi adalah seperti adanya penyimpangan yang sering terjadi, dan kerusakan pada kemasan produk, tindakan *controller* dalam melakukan koreksi agar tidak terjadinya kesalahan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur dengan :

- 1) Melakukan inspeksi atau pemeriksaan rutin terhadap barang sebelum keluar.
- 2) Pemeriksaan produk setiap bulannya agar lebih meminimalisir penyimpangan.
- 3) Memberikan tunjangan atau bonus kepada setiap karyawan agar tidak terjadinya penyimpangan yang dilakukan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.
- 4) Membenahi dan memperbaiki kemasan produk agar lebih berkualitas.
- 5) Melaksanakan pencatatan hasil atas pelaksanaan yang sebenarnya.
- 6) Dll yang diperlukan agar penyimpangan yang terjadi tidak lagi.

Dengan demikian tindakan perbaikan yang dilakukan seorang *controller* dengan adanya pengendalian terhadap tindakan koreksi terhadap PT. Sriwijaya Entrepreneur akan mengurangi adanya penyimpangan dan kesalahan yang terjadi, karena tindakan perbaikan yang dilakukan *controller* dalam PT. Sriwijaya Entrepreneur

untuk menghilangkan penyebab ketidaksesuaian sehingga ketidaksesuaian tersebut tidak muncul kembali.

**f) Tindak lanjut atas pengendalian**

Pentingnya tindak lanjut atas pengendalian terutama bagi seorang *controller* dalam pengendalian terhadap tindak lanjut yang dilakukan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, terlihat belum maksimal karena masih adanya penyimpangan yang terjadi.

Tindak lanjut atas pengendalian pada PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang kurang baik. Hal itu dapat dilihat karena masih adanya penyimpangan yang terjadi baik itu dalam analisis industri, dan dalam menganalisa penyimpangan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur. Sampai tindakan koreksi yang dilakukan *controller* pada perusahaan kurang maksimal, karena masih adanya penyimpangan yang masih terjadi. Untuk mencegah terjadinya penyimpangan atas tindak lanjut dalam perusahaan PT. Sriwijaya Entrepreneur, *controller* dengan melakukan pengendalian dan pengawasan yang meliputi kegiatan pemeriksaan, pemantauan serta pengecekan barang yang dilakukan satu atau dua kali dalam satu bulan. Untuk mengetahui apakah ada kesalahan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur dan mencegah terjadinya penyimpangan yang menyebabkan selisih antara penjualan yang terjual untuk meningkatkan pendapatan pada PT. Sriwijaya Entrepreneur sehingga target yang ditentukan akan tercapai.

**Tabel VII.1**  
**Hasil Kegiatan *Controller* dalam Perencanaan**  
**dan Pengendalian Penjualan**  
**Periode 2012-2014**

No	Variable	Indikator	Hasil
1	Penyusunan Perencanaan	1. Melakukan analisis ekonomi 2. Melakukan analisis industri 3. Analisis <i>market share</i> 4. Analisis penentuan penjualan 5. Menyusun <i>forecast</i> penjualan, meramalkan penjualan 6. Mengkomunikasikan rencana penjualan	1. Baik 2. Kurang Baik 3. Baik 4. Baik 5. Cukup Baik 6. Baik
2	Pengendalian Penjualan	1. Mengembangkan kinerja actual 2. Menyiapkan laporan kinerja 3. Menganalisa penyimpanan 4. Mencari dan mengembangkan tindak alternatif 5. Tindakan koreksi 6. Tindakan lanjut atas pengendalian	1. Kurang Baik 2. Baik 3. Kurang Baik 4. Baik 5. Kurang Baik 6. Kurang Baik

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan *controller* dalam penyusunan perencanaan dan pengendalian pada PT. Sriwijaya Entrepreneur, dapat dikatakan belum berperan dengan efektif. Hal ini dapat dilihat dari peranan *controller* terhadap Penyusunan Perencanaan, dalam melakukan perencanaan melakukan analisis ekonomi, analisis *market share*, penentuan penjualan dan dalam mengkomunikasikan rencana penjualan sudah baik namun. Pengendalian penjualan dalam mengembangkan kinerja, menganalisa penyimpangan, tindakan koreksi dan tindak lanjut atas pengendalian belum begitu baik dan kurang berperan secara aktif sehingga pendapatan pun kurang optimal.

#### **B. Saran**

Bedasarkan hasil penelitian pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan terutama dalam peranan *controller* dalam penyusunan perencanaan dan pengendalian pada PT. Sriwijaya Entrepreneur.

Secara umum, peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan sudah cukup baik, namun penulis menyarankan agar *controller* perlu mengembangkan kinerja actual menganalisa penyimpanan melakukan tindakan koreksi, dan tindak lanjut atas pengendalian perlu di lakukan atau dibutuhkan pengelolaan yang begitu efektif, seharusnya *controller* dan staff dapat bekerja sama, agar *controller* lebih aktif dalam melakukan kegiatan dalam baik dalam perencanaan dan pengendalian penjualan. Hal tersebut perlu dilakukan agar *controller* mampu menciptakan standar serta harus melakukan evaluasi secara terus menerus terhadap sistem perencanaan dan pengendalian penjualan yang sudah ada, yang dapat diaplikasikan langsung untuk kemajuan PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang, sehingga target penjualan yang diinginkan tercapai.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, Ahmad Tjahjono dan Muh. Fakhri Husin, 2008. *Sistem Pengendalian Manajemen*, Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Assauri , 2008. *Manajemen produksi dan operasi*, Edisi Revisi, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Basu, 2009, *Manfaat Perencanaan Penjualan, cetakan ke empat*.
- Cristina. 2008. *Anggaran Perusahaan*, PT. Gramedia Pustaka, Jakarta.
- Erlina, 2008, *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Edisi Ke Dua, USU Press, Medan.
- Hansen Mowen. 2009. *Akuntansi Manajemen (Management Accounting)*. Edisi Ke Tujuh, Buku 1. Salemba Empat Jakarta
- Hafid. 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Edisi Ke 2, Jilid 2, Salemba Empat. Jakarta.
- Horngren, 2008, *perencanaan dan pengendalian*, Jakarta.
- Indryanto, DKK. 2008. *Metodologi Penelitian Bisnis*, Edisi Pertama BPFE. Yogyakarta.
- Jajuk Herawati dan Sunarto. 2008. *Penyusunan Budget*. Penerbit, Salemba Empat, Jakarta.
- Komaruddin, 2007. *Peranan Ekonomi (Controller)*, Buku Controller.
- Layyina Leivina, 2010. *Peranan Controller dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualajn Bahan Bakar Minyak*, Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Pajadjaran, Bandung, Hal.i.
- M. Munandar. 2008. *Akuntansi Manajemen*, Penerbit BPFE UGM, Yogyakarta.
- Muyadi. 2009. *Akuntansi Manajemen*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Nafarin, M. 2007. *Penganggaran Perusahaan Edisi Ke Tiga*, Salemba Em
- Robert N. Anthoni dan Vijay Govindrajanc.2009 *Ahli Bahasa F* n  
Tjakrawala 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Santika Aditya Andry. 2012. *PerananController dalam menunjang efektivitas pengendalian internal gaji pada PT. Pos Indonesia (Persero)*, Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama, Bandung, Hal.i.
- Sofyan Assaury. 2007. *Manajemen Produksi dan Operasi Perusahaan*, Edisi ke Tujuh. Universitas Indonesia Jakarta.

- Sugiyono, 2012. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Cetakan Ke Lima, Penerbit, Alfabert, Bandung.
- Supriyono RA, 2009. *Sistem Pengendalia Manajemen*, Edisi Pertama, BPPE, Yogyakarta.
- Usy and Carter, 2008. *Controller. Edisi Revisi*, Jakarta.
- Poerwadarmita, 2008. *Peran controller, penerbit salemba empat*, jakarta.
- Puji Utami, 2013, *Analisis Peran Controller dalam Perencanaan dan pengendalian penjualan pada CV. Ake Abadi*. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Wawan Junaidi. *Metodelogi Pengendalian*. 2012/06/23 4:30 pm.
- Welsch, Hilton. 2007. *Penyusunan Budget*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Willson, Campbell, dan Tjendera, 2008. *Buku Controllershship tugas akuntan manajemen*.
- Yusuf. 2011. *Alat-alat Perenaan*. 2012/06/04 4:30 pm.

## **BIODATA PENULIS**

### **1. DATA PRIBADI**

- a. Nama : Eko Davik Suheri
- b. NIM : 22 2011 098
- c. Tempat Tgl Lahir : Lahat/Tebing Tinggi, 13 Juli 1993
- d. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
- e. Program Studi : Akuntansi
- f. Jenis Kelamin : Laki-laki
- g. Alamat : Jl. Kapten M.Nur Taman Sari I No. 315 Baturaja
- h. No. Handphone : 089505845260
- i. Email : [Ekodaviksuheri@gmail.com](mailto:Ekodaviksuheri@gmail.com)

### **2. DATA ORANG TUA**

- a. Bapak : Supadi
- b. Ibu : Feriana
- c. Alamat Orang Tua : Jl. Kapten M.Nur Taman Sari I No. 315 Baturaja
- d. Pekerjaan Orang Tua
  - Bapak : wiraswasta
  - Ibu : wiraswasta



## PT. SRIWIJAYA ENTREPRENEUR

Jl. Lunjuk Jaya No. 89, Bukit Besar Palembang 30139, Sumatera Selatan, Indonesia Tlp. (0711) 360598. Fax. (0711) 07115612319

---

Nomor : 137/SE/B/VI/2015  
Lampiran : -  
Perihal : jawaban Surat permohonan

Kepada Yth,  
Fakultas ekonomi dan bisnis  
Universitas Muhammdiyah  
di-  
Palembang

Yang bertanda tangan dibawah ini, Pemimpin PT. Sriwijaya Entrepreneur, menerangkan bahwa:

Nama : Eko Davik Suheri  
NIM : 22.2011.098  
Fakultas : Ekonomi Universitas Muhammdiyah Palembang  
Jurusan : Akuntansi

Telah menyelesaikan riset di PT. Sriwijaya Entrepreneur dalam rangka penyusunan Skripsi dengan judul " Peranan Controller Dalam Penyusunan Perencanaan Dan Pengendalian Penjualan Pada PT. Sriwijaya Entrepreneur"

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

PT. Sriwijaya Entrepreneur Palembang

Palembang, 20 Juni 2015

Dodi Rakha

  
Company Owner



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

### KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : <b>Eko Davik Suheri</b>	PEMBIMBING
NIM : <b>22 2011 098</b>	KETUA : <b>Drs. Sunardi, S.E, M.Si</b>
PROGRAM STUDI : <b>Akuntansi</b>	ANGGOTA
JUDUL SKRIPSI : <b>PERANAN CONTROLLER DALAM PENYUSUNAN PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PT. SRIWIJAYA ENTREPRENEUR</b>	

NO.	TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		NILAI KUNYAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	11-11-2015	Bab I, II, III			Perkus
2	20-12-2015	Bab I, II, III			Perkus
3	23-12-2015	Bab IV			Perkus
4	31-12-2015	Bab IV			Perkus
5	2-1-2016	Bab IV, V			Perkus
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					

**CATATAN :**

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan skripsi. 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Dikeluarkan di : Palembang  
Pada tanggal : / /



Dekan  
Program Studi :  
**Rosalina Ghazah, S.E, Ak, M.Si**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

*Unggul dan Islami*



375/J-10/FEB-UIMP/SHAVII/2015

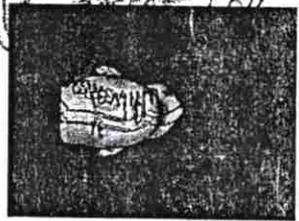
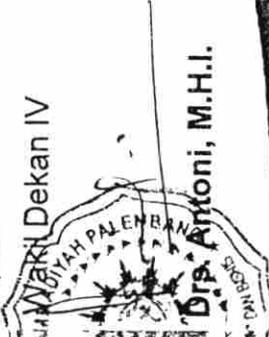
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

NAMA : EKO DAVIK SUHERI  
NIM : 222011098  
PROGRAM STUDI : Akuntansi

Yang dinyatakan HAFAL / TAHFIDZ (22) Surat Juz Amma  
di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang

Palembang, 23 Juli 2015  
an. Dekan





**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

AKREDITASI

INSTITUSI PERGURUAN TINGGI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN (S1)  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI (S1)  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN (D3)

Nomor : 027/SK/BAN-PT/Akred/PT/I/2014  
Nomor : 044/SK/BAN-PT/Akred/S/I/2014  
Nomor : 044/SK/BAN-PT/Ak-XIII/S1/II/2011  
Nomor : 005/BAN-PT/Ak-X/Dpl-III/VI/2010

Website: [umpalembang.net/feump](http://umpalembang.net/feump)

Email : [feumplg@gmail.com](mailto:feumplg@gmail.com)

Alamat : Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu Palembang 30263 Telp. (0711) 511433 Faximile (0711) 518018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI**

Hari / Tanggal : Senin, 11 Januari 2016  
Waktu : 13.00 s/d 17.00 WIB  
Nama : Eko Davik Suheri  
NIM : 22 2011 098  
Program Studi : Akuntansi  
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen  
Judul Skripsi : PERANAN *CONTROLLER* DALAM PENYUSUNAN PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PT. SRIWIJAYA ENTREPRENEUR

**TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI DAN PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN UNTUK MENGIKUTI WISUDA**

NO	NAMA DOSEN	JABATAN	TGL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1	Drs. Sunardi, S.E, M.Si	Pembimbing	29 - Jan - 2016	
2	Drs. Sunardi, S.E, M.Si	Ketua Penguji	29 - Jan - 2016	
3	Betri Sirajuddin, S.E., Ak., M.Si	Penguji I	28 - Jan - 2016	
4	Welly, S.E, M.Si	Penguji II	26 Jan 2016	

Palembang, Januari 2016

Dekan  
U b Ketua Program Studi Akuntansi



**Rosalina Ghozali, SE, Ak, M, Si**

NIDN/NBM : 0228115802/1021960



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

LEMBAGA BAHASA

Jalan Jenderal Ahmad Yani B Ulu Palembang 30763

Telp. (011) 512637 - Fax. (011) 512637

email. lembagabahasa@um-palembang.ac.id



TEST OF ENGLISH ABILITY SCORE RECORD

Name : Eko Davik Suheri  
 Place/Date of Birth : Lahat, Tebing Tinggi, July 13th 1993  
 Test Times Taken : +2  
 Test Date : July 27th, 2015

	<i>Scaled Score</i>
Listening Comprehension	47
Structure Grammar	39
Reading Comprehension	46
OVERALL SCORE	440

Palembang, July 29th, 2015

Head of Language Institute

Rini Susanti, S.Pd, M.A

## SURAT KETERANGAN

No. / Abstract/LB/UMP/VII/2015

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Sri Hartati, S.Pd.,M.Pd.  
Status : Dosen Tetap Yayasan FKIP UMP Program Studi Bahasa Inggris  
NIDN : 0227088701  
Alamat : Jl. Silaberanti Lorong Cempaka No.16 Rt.07 Rw.06 Plaju. Palembang  
30252  
No. Telpon : 081394447819

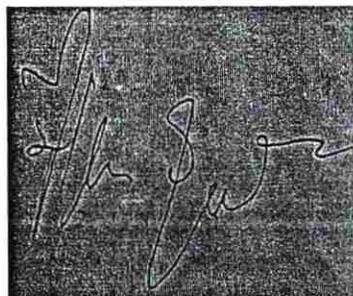
Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa dengan:

Nama : Eko Davik Suheri  
NIM : 22 2011 098  
Judul skripsi : Peranan *Controller* Dalam Penyusunan Perencanaan dan Pengendalian  
Penjualan Pada PT. Sriwijaya Entrepreneur

Telah dikoreksi terjemahan abstraknya sehingga telah memenuhi kriteria penulisan abstrak dalam Bahasa Inggris.

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 11 Agustus 2015



Sri Hartati, S.Pd.,M.Pd  
NIDN. 0227088701