ABSTRAK

Aktivitas dalam perusahaan adalah suatu kegiatan yang penting dalam perusahaan, karena aktivitas penjualan menunjukkan suatu tingkat keberhasilan perusahaan yang mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan secara terus menerus. Untuk melaksanakan penjualan yang baik perlu dilakukan suatu pengendalian terhadap seluruh kegiatan yang ada di perusahaan terutama pengendalian penjualan serta peran serta *Controller* dalam pengendalian penjualan tersebut.

Perusahaan memerlukan seorang *Controller* untuk merancang, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas penjualan, membuat laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen, serta melakukan tindakan koreksi terhadap penyimpangan yang mungkin terjadi agar dapat segera diambil tindakan secepatnya agar hal tersebut tidak terulang lagi di kemudian hari. Karena itu *Controller* diperlukan dalam pengendalian penjualan.

Berdasarkan penelitian tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai peranan *Controller* dalam mendorong efektivitas pengendalian penjualan *Starter Pack* pada PT. Mobile-8 Telecom Tbk Bandung. Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan *Controller* dalam mendorong efektivitas pengendalian penjualan. Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metode analisis deskriptif dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian lapangan dilakukan melalui wawancara dengan pejabat yang berwenang, observasi terhadap dokumen dan prosedur perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti serta melalui penyebaran kuesioner.
Kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian dan kuesioner yang disebarkan menunjukkan peranan *Controller* dalam pengendalian penjualan guna meningkatkan volume penjualan sebesar 84,57%. Dengan demikian hipotesis mengenai *Controller* akan berperan dalam mendorong efektivitas pengendalian penjualan dapat diterima.