

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.5 Rerangka Pemikiran	5
1.6 Metode Penelitian	7
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep Tentang Peranan	10
2.2 Perkembangan Fungsi <i>Controller</i>	11
2.2.1 Pengertian <i>Controller</i>	11
2.2.2 Fungsi <i>Controller</i>	13
2.2.3 Kualifikasi <i>Controller</i>	14
2.3 Penjualan	19
2.3.1 Pengertian Penjualan	19
2.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	19

2.4 Pengendalian Penjualan	20
2.4.1 Pengertian Pengendalian	20
2.4.2 Pengertian Pengendalian Penjualan	21
2.4.3 Tujuan Pengendalian Penjualan	22
2.5 Anggaran Penjualan	23
2.6 Standar Penjualan	24
2.7 Analisis Penjualan	26
2.8 Laporan Penjualan	27
2.9 Pengertian Efektivitas	29
2.10 Peranan <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan	32

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	35
3.1.1 Sejarah Singkat PT Pos Indonesia	35
3.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT Pos Indonesia	37
3.2 Metode Penelitian	45
3.2.1 Penentuan Responden	45
3.2.2 Metode Pengumpulan Data	46
3.2.3 Teknik Pengembangan Instrumen	47
3.2.4 Operasionalisasi Variabel	48
3.2.5 Metode Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	55

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	57
4.1.1 Tujuan Pokok Perusahaan dan Aktivitas Perusahaan	57
4.1.2 Prosedur Penjualan	62
4.1.2.1 Tujuan Utama Perusahaan	63
4.1.2.2 Jenis-jenis Biaya Operasional Penjualan	64

4.1.3 Kedudukan <i>Controller</i> Dalam Perusahaan	64
4.1.4 Kualifikasi <i>Controller</i> Dalam Perusahaan	65
4.1.5 Fungsi <i>Controller</i>	68
4.1.6 Kontribusi <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan	71
4.1.6.1 Memberikan Bantuan Kepada Manajemen Penjualan Dalam Menetapkan Rencana Kerja Anggaran penjualan	72
4.1.6.2 Memberikan Bantuan Kepada Manajemen Penjualan Dalam Menetapkan Standar Pelaksanaan Penjualan	75
4.1.6.3 Memberikan Bantuan Kepada Manajemen Penjualan Dalam Analisis Terhadap Prestasi Pelaksanaan Penjualan	77
4.1.6.3.1 Evaluasi Realisasi Penjualan	77
4.1.6.3.2 Membandingkan Realisasi Penjualan Dengan Anggaran Penjualan	79
4.1.6.3.3 Mengevaluasi Penyimpangan Yang Terjadi	81
4.1.6.3.4 Tindakan Koreksi	84
4.1.6.4 Memberikan Bantuan Kepada Manajemen Penjualan Dalam Pelaporan Penjualan	84
4.1.7 Tercapainya Efektifitas Penjualan	85
4.2 Pembahasan.....	87
4.2.1 Analisis <i>Controller</i> Pada PT Pos Indonesia	87
4.2.2 Analisis Pelaksanaan Pengendalian Penjualan Jasa Yang Dilakukan PT Pos Indonesia	88
4.2.3 Analisis Peranan <i>Controller</i> Dalam Pengendalian Penjualan Guna Menunjang Efektivitas Penjualan.....	88
4.2.3.1 Pengujian Hipotesis	88

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan 92

5.2 Saran 94

DAFTAR PUSTAKA 95

LAMPIRAN 96