

PENGARUH CONTROLLER DAN PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PT. YASA BALI SUJATI

Tanti Rosela
roselatanti@yahoo.com
Lilis Ardini

SekolahTinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

This research is meant to test and to analyze the controller and internal control to the sales control at PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya. In order to find out the enhancement of production of the company and to support the management of the company in the preparation and implementation of the strategy so that it generates optimal performance. This research applies quantitative method. The data questionnaires have been issued to 38 respondents and 38 questionnaires which have been issued to employees at PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya has returned. The analysis technique has been done by using multiple linear regressions analysis with the application SPSS 18. The result of test shows that the variables i.e.: controller and internal control have significant influence to the sales control. It is indicated by the significance is 0,000 which is less than $\alpha = 5\%$. This condition shows the fluctuation of sales at PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya is determined by improvement of this company in conducting controller and internal control. This condition is also supported by the multiple coefficient determination is 81.2% it shows simultaneous correlation among these variables to the sales control at PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya has close correlation.

Keywords: *Controller, Internal Control, Sales Control*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis *controller* dan pengendalian intern terhadap pengendalian penjualan pada PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya. Dalam rangka untuk mengetahui peningkatan hasil produksi perusahaan dan membantu manajemen perusahaan dalam penyusunan dan penerapan strategi sehingga menghasilkan kinerja yang optimal. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Dengan data kuesioner yang disebarikan pada 38 responden dan telah kembali 38 hasil kuesioner yang dibagikan pada karyawan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya. Teknik analisis yang digunakan adalah Analisis Linier Berganda dengan menggunakan aplikasi SPSS 18. Hasil pengujian menunjukkan pengaruh variabel *controller* dan pengendalian intern terhadap pengendalian penjualan adalah signifikan. Hal ini diindikasikan dengan perolehan signifikan 0,000 kurang dari $\alpha = 5\%$. Kondisi ini menunjukkan bahwa naik turunnya penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya ditentukan oleh seberapa baik perusahaan tersebut dalam melakukan *controller* dan pengendalian intern. Kondisi ini diperkuat dengan perolehan koefisien korelasi berganda sebesar 81,2% menunjukkan korelasi atau hubungan antara variabel tersebut secara simultan terhadap pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya memiliki hubungan yang erat.

Kata Kunci: *Controller, Pengendalian Intern, Pengendalian Penjualan*

PENDAHULUAN

Perekonomian di Indonesia ini semakin banyak pesaing produksi barang atau jasa yang merupakan kegiatan dalam pertumbuhan ekonomi. Seiring dengan pesatnya dunia bisnis, semakin meningkat pula kebutuhan perusahaan dalam memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual produk yang dihasilkan. Keberhasilan dalam penjualan tidak semudah begitu

saja, tetapi tujuan yang pasti harus ditetapkan dengan tepat, dan metode pencapaiannya harus direncanakan serta dilaksanakan sebagaimana mestinya. Kebutuhan dan keinginan berubah terus-menerus; produk-produk dan jasa-jasa baru, yang akan meningkatkan kesejahteraan dan kesenangan para pelanggan, harus dikembangkan untuk mencapai hasil yang dikehendaki seefisien mungkin. Dalam dunia usaha sering kali pada manajemen perusahaan menghadapi permasalahan salah satunya adalah kesulitan dalam pengoperasian kegiatan aktivitas perusahaan. Untuk mengatasi kesulitan tersebut, manajer perusahaan berkewajiban untuk mengendalikan kegiatan perusahaan yang dilakukan. Manajer yang baik memerlukan pengendalian yang efektif yang bertujuan untuk memastikan bahwa kegiatan berjalan sesuai yang direncanakan. Kurang baiknya pengendalian manajemen yang dilakukan akan merugikan perusahaan, karena pengendalian penjualan tidak sesuai yang diharapkan dan berpengaruh kepada pendapatan yang semakin berkurang. Dengan demikian pengendalian penjualan merupakan faktor yang membutuhkan pengawasan dan pengendalian yang memadai.

Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-sebesarannya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Organisasi perusahaan diciptakan terutama untuk menyediakan kepada masyarakat umum barang-barang atau jasa-jasa yang diperlukan atau yang diinginkan dan sejalan dengan sikap sosial dari masyarakat tersebut. Dari sudut pandangan para pelanggan, maka perusahaan tidak beralasan untuk hidup kecuali karena jasa yang dapat disediakannya. Jika tujuan jasa ini tidak tercapai, maka perusahaan tersebut akan bertambah lemah dan pada akhirnya akan lenyap. Perusahaan memelihara hubungan dengan konsumennya dengan cara memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, menetapkan harga pokok yang bersaing.

Dalam perusahaan yang cukup besar, manajemen tidak bisa mengawasi secara langsung kegiatan operasi perusahaan. Maka manajemen sangat membutuhkan informasi yang terkait dengan data financial maupun non financial. Agar informasi tersebut dapat disampaikan dengan baik oleh manajemen, maka diperlukan orang yang benar-benar mengerti dengan keadaan perusahaan, mempunyai pandangan dan pengetahuan yang luas. Selain itu manajemen juga membutuhkan orang yang jujur, cakap, dan ketelitian dalam pembuatan laporan keuangan yang disebut *Controller*. *Controller* juga bertanggung jawab atas perencanaan dan pengendalian perusahaan guna meningkatkan pengendalian penjualan. Kemudian *Controller* pun memberikan kebijakan-kebijakan untuk mencapai sasaran perusahaan dan bisa mengarahkan kepada manajer untuk mengambil keputusan. Dan mengatasi kesalahan-kesalahan yang terkait dengan laporan keuangan dan memberikan usulan untuk mengurangi kesalahan tersebut agar tercapainya tujuan perusahaan.

Dengan sistem pengendalian intern, perusahaan akan memudahkan sebagai alat pengambilan keputusan atas pendapatan perusahaan serta sebagai alat pengendali kinerja perusahaan. Manajemen perusahaan akan mendapatkan informasi yang berguna untuk menentukan kebijakan dalam pengendalian penjualan. Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. Jika sistem pengendalian dilakukan dengan baik, maka pengendalian yang dijalankan perusahaan berjalan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut maka dengan ini penulis dapat merumuskan masalah sebagaimana berikut: (1) Apakah *controller* berpengaruh terhadap pengendalian penjualan. (2) Apakah pengendalian intern berpengaruh terhadap pengendalian penjualan. Dengan tujuan (1) Menguji dan menganalisis pengaruh *controller* terhadap

pengendalian penjualan. (2) Menguji dan menganalisis pengaruh pengendalian intern terhadap pengendalian penjualan.

TINJAUAN TEORETIS DAN HIPOTESIS

Controller , Pengendalian Intern dan Pengendalian Penjualan

Supriyono (2009:210) menyatakan, *controller* adalah manajer yang bertugas pada departemen akuntansi. Mereka adalah anggota staf tim manajemen puncak yang aktif berpartisipasi dalam proses perencanaan, pengendalian dan pembuatan keputusan. *Controller* sekaligus juga sebagai manajer lini pada departemennya, meskipun *controller* tidak melakukan pengendalian dalam ukuran wewenang lini, tetapi sebagai manajer informasi mereka mempunyai posisi yang penting dalam melaksanakan pengendalian dengan cara-cara yang sangat khusus, yaitu melalui pelaporan dan penafsiran data yang diperlukan untuk proses perencanaan, pengendalian, dan pembuatan keputusan.

Anthony dan Govindarajan (2009:123) menyatakan orang yang bertanggung jawab dalam merancang dan mengoperasikan sistem pengendalian manajemen disebut sebagai seorang *controller*. Sebenarnya, dibanyak organisasi, jabatan orang ini adalah *Chief Financial Officer (CFO)*. Sedangkan menurut Willson dan Campbell (1988:10) menyatakan dalam perusahaan pada umumnya, *controller* dianggap hanya sebagai kepala bagian akuntansi yang mengawasi dan menyelenggarakan catatan-catatan keuangan formal dari perusahaan. Dia dipandang sebagai eksekutif yang melibatkan diri dengan akuntansi dan statistik.

Fungsi-Fungsi Dasar Controller

Menurut Willson dan Champbell (1988:12) menyatakan suatu tinjauan terhadap berbagai definisi itu menunjukkan, bahwa tanggungjawab dan kegiatan fungsional pada dasarnya dapat dikategorikan sebagai berikut: (1) Perencanaan (*planning*). Menetapkan dan memelihara suatu rencana operasi yang terintegrasi sejalan dengan sasaran dan tujuan perusahaan. (2) Pengendalian (*control*). Mengembangkan dan merevisi norma-norma (*standards*) yang memuaskan sebagai ukuran pelaksanaan, dan menyediakan pedoman serta bantuan kepada para anggota manajemen. (3) Pelaporan (*reporting*). Menyusun, menganalisa dan menginterpretasikan hasil-hasil keuangan untuk digunakan oleh manajemen dalam proses pengambilan keputusan. (4) Akuntansi (*accounting*). Mendisain, menetapkan dan memelihara sistem akuntansi keuangan dan biaya pada semua jenjang perusahaan. (5) Tanggung jawab utama lainnya. Mengelola dan mengawasi fungsi-fungsi misalnya fungsi perpajakan, termasuk saling berhadapan dengan inspeksi pajak.

Kualifikasi Controller

Menurut Willson dan Champbell (1988:21) menyatakan bahwa kualifikasi dari seorang *controller* yang efektif adalah sebagai berikut: (1) Dasar teknis dalam akuntansi. (2) Pemahaman terhadap prinsip-prinsip perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian. (3) Pemahaman umum mengenai jenis industri dalam mana perusahaan tergolong. (4) Pemahaman yang mendalam mengenai perusahaan, termasuk teknologi, produk, kebijaksanaan dan tujuan. (5) Kemampuan untuk berkomunikasi dengan semua tingkat manajemen. (6) Kemampuan untuk menyatakan ide dengan jelas. (7) Kemampuan menggerakkan orang-orang lain untuk mencapai tindakan dan hasil yang positif.

Ciri-ciri tugas *Controllershship*

Menurut Willson dan Champbell (1988:18) Tugas *controllershship* bukanlah suatu fungsi yang mudah dilaksanakan, terdapat beberapa karakteristik dan persyaratan tertentu yaitu: (1) *Controller* terutama merupakan seorang eksekutif staf, yang fungsi utamanya adalah mengembangkan suatu organisasi dan sistem perkiraan, kebijaksanaan, catatan dan prosedur yang akan menyediakan data yang dapat dianalisa dan diinterpretasikan oleh para pimpinan fungsional lain dalam pengambilan keputusan untuk mencapai sasaran dan tujuan perusahaan. (2) Meskipun tanggung jawab untuk mengarahkan operasi dilimpahkan pada para pimpinan fungsional yang lain, tetapi *controller* harus sanggup memahami dan menjalin hubungan dan masalah-masalah mereka, agar dia efektif dan dapat membantu untuk memecahkan masalahnya. (3) Agar dapat berguna, fakta-fakta, informasi dan data harus dikomunikasikan sedemikian rupa sehingga mudah dimengerti oleh mereka yang membutuhkannya. (4) *Controller* harus memiliki kesanggupan untuk menerjemahkan fakta dan data statistik ke dalam bentuk *trends* (arah) dan hubungan-hubungannya. (5) *Controller* harus cermat dalam temuannya (*findings*) dan pelaporannya; akan tetapi, dia juga harus memiliki kesanggupan untuk melihat ke depan dan sanggup memberi penilaian terhadap masa yang akan datang. (6) Pada umumnya perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengisolasi masalah pokoknya; akan tetapi, perusahaan yang sukses selalu mengambil tindakan positif tepat pada waktunya. (7) *Controller* harus mengadakan tindak-lanjut (*follow-up*) terhadap penelitian dan interpretasinya. (8) *Controller* harus dapat diandalkan oleh para pimpinan dengan menyediakan informasi yang cermat, dan segera, disertai suatu sikap ingin membantu. (9) *Controller* harus jujur dan tidak memihak. Dia 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) Sukses atau gagalnya perusahaan dapat bergantung pada kebijaksanaan investasi, kemampuan teknis, hal-hal yang menyangkut corak-mode, dan lain-lain, untuk hal mana *controller* hanya dapat memberikan sedikit kontribusi.

Pengendalian Intern

Menurut Krismiaji (2010:218) menyatakan bahwa rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga dan melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Menurut Winarno (2006:11) menyatakan bahwa untuk mengurangi ancaman dan risiko terhadap sistem informasi akuntansi, diperlakukan suatu sistem pengendalian intern yang dirancang dan dijalankan dengan baik. Tanpa sistem pengendalian intern, sistem akan mudah dirusak atau mudah digunakan oleh orang yang tidak berhak. Sedangkan menurut AICPA, pengertian sistem pengendalian intern adalah rencana organisasi dan semua ukuran dan metode terkoordinasi yang diterapkan dalam suatu perusahaan untuk melindungi aktiva, menjaga keakurasian dan keterpercayaan data akuntansi, meningkatkan efisiensi, dan meningkatkan kepatuhan kebijakan manajemen.

Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Winarno (2006:11) menyatakan bahwa seperti telah diuraikan dalam pengertian sistem pengendalian intern di atas, tujuan sistem ada empat, yaitu: (1) Melindungi harta kekayaan perusahaan, kekayaan perusahaan dapat berupa kekayaan yang berwujud maupun kekayaan yang tidak berwujud, kekayaan perusahaan sangat diperlukan untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Bangunan, peralatan, mesin-mesin, semuanya bernilai sangat material dari segi

kuangan dan sangat diperlukan dalam segi teknis operasional. (2) Meningkatkan akurasi informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi, Informasi menjadi dasar pembuatan keputusan. Apabila informasi salah, keputusan yang diambil, baik oleh manajemen maupun pihak lain, dapat salah. Keputusan yang salah akan sangat merugikan perusahaan. Agar informasi tidak salah, perlu dilakukan pengawasan terhadap sistem informasi yang dimiliki oleh perusahaan. (3) Meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan, sehingga dalam berbagai kegiatan dapat dilakukan penghematan. Efisiensi merupakan suatu perbandingan antara besarnya pengorbanan dan hasil yang diperoleh. Semakin kecil pengorbanan namun hasil yang diperoleh tetap sama, menunjukkan perusahaan efisien. (4) Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen, Secara berkala, manajemen telah menetapkan tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan dan tujuan tersebut hanya dapat dicapai apabila semua pihak di dalam perusahaan bekerja sama dengan baik

Komponen Pengendalian Intern

Winarno (2006:11) menyatakan bahwa Pada tahun 1992 COSO melakukan studi untuk merancang suatu standar sistem pengendalian intern yaitu: (1) lingkungan pengendalian, Lingkungan pengendalian merupakan sasaran dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan sistem pengendalian intern yang baik. (2) kegiatan pengawasan, Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. (3) pemahaman resiko, manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai resiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami resiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. (4) informasi dan komunikasi, Perancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal dibawah ini: a) Bagaimana transaksi diawali. b) Bagaimana file data dibaca, diorganisasi, dan diperbarui isinya. c) Bagaimana informasi yang baik dilaporkan. (5) pemantauan, Pemantauan adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat diambil tindakan segera.

Pengendalian Penjualan

Pengendalian penjualan ini diperlukan dalam upaya untuk mengamankan harta perusahaan dari praktek kecurangan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi perusahaan, keandalan dalam data akuntansi. Menurut Swastha (2012:08) mengemukakan bahwa penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.

Menurut Mulyadi (2008:202) mengemukakan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Menurut Subanar (1994:142) penjualan adalah kegiatan yang diupayakan oleh perusahaan sedangkan peningkatan penjualan merupakan peluang yang tercipta karena kegiatan penjualan tersebut berhasil. Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu proses pertukaran barang/jasa antara penjualan dan pembeli dengan harapan penjual memperoleh laba dari transaksi tersebut.

Tujuan Pengendalian Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang paling penting karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut terbentuklah laba yang dapat menjamin kontinuitas perusahaan. Menurut Swastha (2001:80) biasanya perusahaan memiliki tiga tujuan umum dalam pengendalian penjualannya, yaitu: (1) Mencapai volume penjualan tertentu. (2) Mendapatkan laba tertentu. (3) Menunjang pertumbuhan perusahaan. Berdasarkan ketiga tujuan penjualan yang telah disebutkan diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan dari aktivitas penjualan adalah untuk mendapatkan laba untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Pengembangan Hipotesis

Dalam lingkungan operasi perusahaan *controller* sangat membantu untuk memberikan informasi dan mengarahkan pimpinan mengambil keputusan. *Controller* juga berfungsi sebagai pencatatan, tetapi juga mampu membuat laporan, menginterpretasikan dan menganalisis laporan keuangan serta memberikan saran-saran dan informasi yang keterkaitan di dalam aktifitas perusahaan kepada pimpinan untuk membuat keputusan. peneliti terdahulu yang telah dibuat oleh Utami (2013) mengemukakan bahwa peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan sudah cukup baik serta meningkatkan produksinya dan pemasarannya dari tahun ke tahun. Dan didukung juga hasil penelitian oleh Rachmawati (2012) bahwa peranan *controller* sangat memudahkan dalam penyusunan Master Plan pada penjualan

H₁ : *Controller* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian penjualan

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pada peneliti terdahulu yang telah dibuat oleh Ema (2014) mengemukakan bahwa pengendalian intern yang terdiri dari lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian serta pengawasan baik secara parsial berpengaruh pada efektifitas penjualan. Dan didukung juga hasil penelitian oleh Djanegara dan Haryadi (2007) bahwa peranan internal audit melalui pemeriksaan yang dilakukan secara rutin sangat memberikan pengaruh terhadap peningkatan efektifitas pengendalian intern penjualan

H₂ : Pengendalian intern berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengendalian penjualan

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan bagian penjualan, administrasi, marketing, operasional dan akuntansi. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *sampling jenuh*, yaitu cara pengambilan sampel dengan mengambil semua anggota populasi menjadi sampel. Peneliti mengambil sampel sebanyak 38 responden pada karyawan bagian penjualan, administrasi, marketing, operasional dan akuntansi PT. Yasa Bali Sujati Cabang Surabaya. Bagian-bagian tersebut dijadikan sampel dengan pertimbangan bahwa bagian tersebut berkaitan dengan penelitian.

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel Independen

Controller dan pengendalian intern (X) merupakan proses yang meliputi prosedur aktifitas perusahaan untuk menunjang pengendalian penjualan.

Variabel Dependen

Pengendalian penjualan (Y) diartikan sebagai tingkat keberhasilan dalam aktifitas perusahaan.

Tabel 1
Operasional Variabel

Variabel	Dimensi	Skala Pengukuran
<i>Controller</i> (X1)	Dasar teknis dalam akuntansi Pemahaman prinsip perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian Pemahaman mengenai perusahaan Kemampuan berkomunikasi Kemampuan menyatakan ide yang jelas	Ordinal
Pengendalian Intern (X2)	Lingkungan pengendalian Penilaian resiko Informasi dan komunikasi Aktifitas pengendalian Pengawasan	Ordinal
Pengendalian Penjualan (Y)	Perencanaan dan pengendalian	Ordinal

Sumber: Data Primer Diolah, 2016

Pengujian Hipotesis

Untuk menguji pengaruh dari *controller* dan pengendalian intern secara simultan terhadap pengendalian penjualan pada PT.Yasa Bali Sujati Cabang Surabaya, dilakukan uji F (F Test atau pengujian secara simultan) dan uji t (T Test atau pengujian secara parsial). Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan perangkat lunak SPSS.

a. Pengujian Secara Simultan (Uji F)

Formulasi Hipotesis : (a) $H_0; \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$, berarti variabel bebas yang dijadikan model penelitian tidak berpengaruh secara simultan terhadap pengendalian penjualan, (b) $H_0; \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$, berarti variabel bebas yang dijadikan model penelitian berpengaruh secara simultan terhadap pengendalian penjualan.

Pilihan Uji statistik dengan metode regresi berganda.

Menetapkan tingkat signifikansi yaitu 5 persen.

Menetapkan kriteria pengujian hipotesa : (a) Jika nilai signifikansi Uji F > 0.05, maka H_0 tidak berhasil ditolak yang menunjukkan variabel bebas yang dijadikan model penelitian secara simultan tidak berpengaruh terhadap pengendalian penjualan (b) Jika nilai signifikansi Uji F < 0.05, maka H_0 berhasil ditolak yang menunjukkan variabel bebas yang dijadikan model penelitian secara simultan berpengaruh terhadap pengendalian penjualan.

b. Koefisien Korelasi

c. Koefisien Determinasi (*R Square*)

d. Pengujian Secara Partial (Uji t)

Formulasi Hipotesis : (a) $H_0 ; \beta_1, \beta_2, \beta_3 = 0$, berarti variabel bebas yang dijadikan model penelitian tidak berpengaruh secara parsial terhadap pengendalian penjualan. (b) $H_0 ; \beta_1, \beta_2, \beta_3 \neq 0$, berarti variabel bebas yang dijadikan model penelitian berpengaruh secara parsial terhadap pengendalian penjualan.

Pilihan uji statistik dengan metode regresi sederhana.

Menetapkan tingkat signifikansi yaitu 5 persen.

Menetapkan kriteria pengujian hipotesa : (a) Jika nilai signifikansi Uji $t > 0.05$, maka H_0 tidak berhasil ditolak menunjukkan variabel *controller* dan pengendalian intern secara parsial tidak berpengaruh terhadap pengendalian penjualan. (b) Jika nilai signifikansi Uji $t < 0.05$, maka H_0 berhasil ditolak yang menunjukkan variabel *controller* dan pengendalian intern secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengendalian penjualan.

e. Menarik kesimpulan berdasarkan uji statistik yang dilakukan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskriptif Tanggapan Responden

Analisis deskriptif dalam penelitian ini menguraikan hasil analisis terhadap responden dengan menguraikan gambaran data tentang tanggapan dari 38 responden berkaitan dengan *controller* dan pengendalian intern serta pengendalian penjualan.

Untuk menggunakan hasil rata-rata tanggapan responden digunakan *interval class* yang bertujuan untuk menghitung nilai atau skor jawaban yang diisi oleh responden.

Tabel 2
Kelas Interval

Nilai Interval	Kategori	Nilai
4,20 < 5,00	Sangat Setuju	5
3,40 < 4,20	Setuju	4
2,60 < 3,40	Cukup Setuju	3
1,80 < 2,60	Tidak Setuju	2
1,00 < 1,80	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Masri. 2001.

Deskripsi Hasil Pengujian

Uji Reliabilitas

Suatu kuesioner dikatakan *reliable* atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengukuran reliabilitas dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan cara *one shot methode* atau pengukuran sekali saja. Untuk mengukur reliabilitas dengan melihat *cronbach alpha*. Suatu konstruk atau variabel dapat dikatakan *reliable* jika memberikan nilai *cronbach alpha* > 0,60. (Ghozali, 42; 2005).

Tabel 3
Reliability Statistic

Cronbach's Alpha	N of Items
0,943	34

Sumber : Output Spss

Dari hasil uji tersebut terlihat nilai *cronbach alpha* sebesar 0,943 lebih besar 0,60 yang berarti butir-butir pertanyaan dari seluruh variabel seluruhnya *reliable* dan dapat digunakan dalam penelitian.

Validitas

Uji validitas dilakukan atas item-item pertanyaan pada kuesioner yaitu dengan jalan menghitung koefisien korelasi dari tiap-tiap pertanyaan dengan skor total yang diperoleh kemudian dibandingkan dengan angka kritis $r_{product\ moment}$.

Menurut Santoso (2001:277) Dasar pengambilan keputusan, yaitu sebagai berikut :

- Jika r_{hasil} positif, serta $r_{hasil} > r_{tabel}$, maka hal ini berarti bahwa butir atau item pertanyaan tersebut valid.
- Jika r_{hasil} negatif, serta $r_{hasil} < r_{tabel}$, maka hal ini berarti bahwa butir atau item pertanyaan tersebut tidak valid.

Tabel 4
Hasil Analisis Uji Validitas

Variabel	Indikator	Corrected Item total Correlation (R hitung)	Rtabel	Keterangan	
Controller					
Dasar Teknis dalam akuntansi	X1.1	0,401		Valid	
	X1.2	0,375		Valid	
Pemahaman prinsip perencanaan, pengorganisasian, pengendalian	X1.3	0,503		Valid	
	X1.4	0,319		Valid	
	X1.5	0,491		Valid	
	X1.6	0,325		Valid	
Pemahaman mengenai perusahaan	X1.7	0,706		Valid	
	X1.8	0,456		Valid	
	X1.9	0,364		Valid	
Kemampuan untuk berkomunikasi	X1.10	0,523		Valid	
	X1.11	0,683		Valid	
	X1.12	0,711		Valid	
Kemampuan untuk menyatakan ide	X1.13	0,402		Valid	
	X1.14	0,401		Valid	
Pengendalian Intern					
Lingkungan Pengendalian	X2.1	0,649	0,2992	Valid	
	X2.2	0,641		Valid	
Penilaian Resiko	X2.3	0,637		Valid	
	X2.4	0,681		Valid	
	X2.5	0,426		Valid	
	X2.6	0,353		Valid	
Informasi dan Komunikasi	X2.7	0,478		Valid	
	X2.8	0,455		Valid	
Aktifitas Pengendalian	X2.9	0,448		Valid	
	X2.10	0,418		Valid	
	X2.11	0,561		Valid	
	X2.12	0,391		Valid	
	X2.13	0,454		Valid	
	X2.14	0,683		Valid	
	Pengawasan	X2.15	0,577		Valid
		X2.16	0,336		Valid
Pengendalian Penjualan	Y1.1	0,513		Valid	
	Y1.2	0,683		Valid	
	Y1.3	0,536		Valid	
	Y1.4	0,370		Valid	

Sumber : Output Spss

Berdasarkan pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa seluruh item pertanyaan mengenai dari seluruh variabel 34 item, mempunyai nilai $r_{hasil} >$ dari r_{tabel} , dan sesuai dengan

ketentuan yang telah ditetapkan, maka hal ini berarti bahwa seluruh item pertanyaan yang berjumlah 34 item tersebut seluruhnya valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

Uji Asumsi Klasik

Dalam suatu persamaan regresi harus bersifat BLUE (*Blue Linier Unbiased Estimator*), artinya pengambilan keputusan melalui uji F dan uji t tidak boleh bias

Uji Normalitas

Uji Normalitas merupakan suatu alat uji yang digunakan untuk menguji apakah dari variabel-variabel yang digunakan dalam model regresi mempunyai distribusi normal atau tidak. Untuk mengetahui apakah data tersebut berdistribusi normal, dapat diuji dengan metode Kolmogorov Smirnov maupun pendekatan grafik.

Tabel 5
Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		38
Normal Parameters	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	1,37314554
Most Extreme Differences	Absolute	0,084
	Positive	0,057
	Negative	-0,084
Kolmogorov-Smirnov Z		0,519
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,950

- a. Test distribution is Normal
b. Calculated from data

Sumber : Output Spss

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa besarnya nilai *Asymp sig (2-tailed)* sebesar $0,950 > 0,050$, hal ini sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal dan dapat digunakan dalam penelitian.

Autokorelasi

Pengujian autokorelasi dimaksudkan untuk mengetahui apakah terjadi korelasi diantara data pengamatan atau tidak. Guna mendeteksi ada tidaknya autokorelasi, maka penulis menggunakan Uji *Durbin-Watson*.

Tabel 6
Hasil Uji Autokorelasi
Modal Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,812	0,660	0,630	1,932	1,737

- a. Predictors: (Constant), pengendalian intern, controller
b. Dependent variable : pengendalian penjualan

Sumber : Output Spss

Untuk $n=38$, $k=3$, taraf signifikansi 5% maka diperoleh $dL = 1,3177$ dan $dU = 1,6563$. Oleh karena itu $dU \leq DW \leq (4-dU)$ yaitu $1,6563 \leq 1,737 \leq (4-1,6563 = 2,3437)$. Dengan demikian dapat disimpulkan data tersebut tidak mengandung/bebas dari unsur autokorelasi.

Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam persamaan regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Menurut Santoso, (2001:206) deteksi tidak adanya Multikolinieritas adalah

- a. Mempunyai nilai VIF lebih kecil dari 10
- b. Mempunyai angka tolerance mendekati 1.

Tabel 7
Hasil Uji Multikolinieritas

Varibel	Variance Influence Factor (VIF)	Keterangan
<i>Controller</i>	1,096	Bebas Multikolinieritas
Pengendalian Intern	1,054	Bebas Multikolinieritas

Sumber : Output Spss

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa besarnya nilai *Variance Influence Factor* (VIF) pada seluruh variabel tersebut lebih kecil dari 10, dan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan maka hal ini berarti dalam persamaan regresi tidak ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas atau bisa disebut juga dengan bebas dari Multikolinieritas, sehingga variabel tersebut dapat digunakan dalam penelitian.

Analisis Regresi Berganda

Dalam analisa regresi ini penulis menggunakan software komputer program SPSS 18.0 dengan hasil sebagai berikut:

$$Y = 8,462 + 0,058X_1 + 0,078X_2$$

Tabel 8
Rekapitulasi Hasil Uji Regression

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	Sig.	r
<i>Controller</i>	0,058	0,045	0,336
Pengendalian Intern	0,078	0,049	0,330
Konstanta	8,462		
Sig. F	0,000		
R	0,812		
R2	0,660		

Sumber : Output Spss

Dari persamaan regresi diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Konstanta (a) merupakan garis regresi dengan Y jika $X = 0$, yang menunjukkan bahwa besarnya variabel independen yang digunakan dalam model penelitian sebesar konstanta tersebut. Besarnya konstanta adalah 8,462.
2. Koefisien regresi *controller* (b_1) = 0,058, menunjukkan arah hubungan positif (searah) antara *controller* dengan pengendalian penjualan pada PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya. Hasil ini menunjukkan semakin baik pelaksanaan *controller* akan semakin efektif pengendalian penjualan perusahaan tersebut. Dengan kata lain jika *controller* naik 1 satuan maka pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya akan naik sebesar 0,058 dengan asumsi variabel yang lainnya konstanta.
3. Koefisien regresi pengendalian intern (b_2) = 0,078, menunjukkan arah hubungan positif (searah) antara pengendalian intern dengan pengendalian penjualan pada PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya. Hasil ini menunjukkan semakin baik pengendalian intern yang dilakukan

perusahaan akan semakin meningkat pengendalian penjualan perusahaan tersebut. Dengan kata lain jika pengendalian intern naik 1 satuan maka pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya akan naik sebesar 0,078 dengan asumsi variabel yang lainnya konstanta.

Pengujian Secara Keseluruhan

Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui prosentase kontribusi variabel *controller* dan pengendalian intern secara bersama-sama terhadap pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya.

Tabel 9
Modal Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,812	0,660	0,630	1,932

a. Predictors: (Constant), pengendalian intern, controller

b. Dependent variable : pengendalian penjualan

Sumber : Output Spss

Hasil output tersebut diatas diketahui R square (R^2) sebesar 0,660 atau 66% yang menunjukkan kontribusi dari *controller* dan pengendalian intern secara bersama-sama terhadap pengendalian penjualan adalah besar. Sedangkan sisanya ($100\% - 66\% = 34\%$) dikontribusi oleh faktor lainnya. Koefisien korelasi berganda digunakan untuk mengukur keeratan hubungan secara keseluruhan antara variabel *controller* dan pengendalian intern secara bersama-sama terhadap pengendalian penjualan. Koefisien korelasi berganda ditunjukkan dengan (R) sebesar 0,812 atau 81,2% menunjukkan korelasi atau hubungan antara variabel tersebut secara simultan terhadap pengendalian penjualan memiliki hubungan yang erat.

Uji F

Uji F digunakan untuk menguji apakah pengaruh *controller* dan pengendalian intern secara bersama-sama terhadap pengendalian penjualan.

Tabel 10
Anova

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	135,499	3	45,166	22,012	0,000
	Residual	69,765	34	2,052		
	Total	205,263	37			

a. Predictors: (Constant), pengendalian intern, controller

b. Dependent variable : pengendalian penjualan

Sumber : Output Spss

Dari hasil output tingkat signifikan 0,000 kurang dari $\alpha = 5\%$ menunjukkan pengaruh *controller* dan pengendalian intern secara bersama-sama terhadap pengendalian penjualan adalah signifikan.

Pengujian Secara Individu

Uji t

Uji t dalam penelitian ini digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Hasil pengujian uji t dari masing-masing variabel bebas kepuasan kerja dan motivasi melalui program SPSS adalah sebagai berikut :

Tabel 11
Hasil Perolehan t_{hitung} dan Tingkat Signifikan

Variabel	Sig	Keterangan
<i>Controller</i>	0,045	Signifikan
Pengendalian Intern	0,049	Signifikan

Sumber : Output Spss

Dari hasil tabel diatas dapat diuraikan bahwa hasil hasil uji parsial pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap pengendalian penjualan diperoleh tingkat signifikan kurang dari $<0,050$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Koefisien Determinasi Parsial (r^2)

Koefisien determinasi parsial ini digunakan untuk mengetahui faktor manakah yang paling berpengaruh dari variabel *controller* dan pengendalian intern terhadap pengendalian penjualan.

Tabel 12
Koefisien Korelasi dan Determinasi Parsial

Variabel	R	r^2
<i>Controller</i>	0,336	0,1128
Pengendalian Intern	0,330	0,1089

Sumber : Output Spss

Untuk lebih jelasnya tingkat korelasi dari masing-masing variabel bebas tersebut adalah sebagai berikut :

- Koefisien determinasi parsial variabel *controller* = 0,1128 hal ini berarti sekitar 11,28% yang menunjukkan besarnya kontribusi *controller* terhadap pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya.
- Koefisien determinasi parsial variabel pengendalian intern = 0,1098 hal ini berarti sekitar 10,89% yang menunjukkan besarnya kontribusi pengendalian intern terhadap pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya.

Pembahasan

Hasil pengujian yang telah dilakukan diatas menunjukkan pengaruh variabel *controller* dan pengendalian intern terhadap pengendalian penjualan adalah signifikan. Hal ini diindikasikan dengan perolehan signifikan 0,000 kurang dari $\alpha = 5\%$. Kondisi ini menunjukkan bahwa naik turunnya pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya ditentukan oleh seberapa baik perusahaan tersebut dalam melakukan *controller* dan pengendalian intern. Kondisi ini diperkuat dengan perolehan koefisien korelasi berganda sebesar 81,2% menunjukkan korelasi atau hubungan antara variabel tersebut secara simultan terhadap pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya memiliki hubungan yang erat.

Pengaruh *Controller* terhadap Pengendalian Penjualan

Hasil pengujian menunjukkan *Controller* memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap pengendalian penjualan. Hasil ini diindikasikan dengan perolehan tingkat signifikan variabel *controller* = 0,045 $< \alpha = 0,050$ (*level of signifikan*) dengan tingkat keeratan hubungan variabel ini dengan efektivitas pengendalian penjualan sebesar 33,6%. Kondisi ini mengindikasikan bahwa semakin baik *controller* yang dijalankan perusahaan akan semakin

meningkatkan pengendalian penjualan. Penelitian ini sejalan dengan beberapa penelitian terdahulu yaitu :

Penelitian pertama yang dibuat oleh Rachmawati (2012) bahwa fungsi *controller* tidak berdiri sendiri, tetapi termasuk dalam Divisi Pemasaran dan Penjualan, serta Divisi Administrasi Keuangan. Terhadap analisa penjualan dilakukan per triwulan, sehingga penyimpangan yang terjadi akan dapat diketahui, dan dicari penyebabnya untuk mengatasi tidak terulangnya penyimpangan yang terjadi akan dapat diketahui, dan dicari penyebabnya untuk mengatasi tidak terulangnya penyimpangan yang sama pada periode yang akan datang.

Penelitian kedua yang telah dibuat oleh Utami (2013) mengindikasikan bahwa peranan *controller* dalam pelaksanaan penjualan dan pengendalian terhadap pencatatan dan sasaran dan sampai ruang lingkup penjualan. 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, melaksanakan pencatatan dan pelaporan serta melakukan atas bukti-bukti dan laporan yang dibuat.

Hasil ini sejalan dengan Supriyono (2009: 210) menyatakan, *controller* adalah manajer yang bertugas pada departemen akuntansi. Mereka adalah anggota staf tim manajemen puncak yang aktif berpartisipasi dalam proses perencanaan, pengendalian dan pembuatan keputusan. *Controller* sekaligus juga sebagai manajer lini pada departemennya, meskipun *controller* tidak melakukan pengendalian dalam ukuran wewenang lini, tetapi sebagai manajer informasi mereka mempunyai posisi yang penting dalam melaksanakan pengendalian dengan cara-cara yang sangat khusus, yaitu melalui pelaporan dan penafsiran data yang diperlukan untuk proses perencanaan, pengendalian, dan pembuatan keputusan.

Pengaruh Pengendalian Intern terhadap Pengendalian Penjualan

Hasil pengujian pengendalian intern menunjukkan variabel tersebut memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap pengendalian penjualan. Hasil ini diindikasikan dengan perolehan tingkat signifikan yang dihasilkan $0,049 < \alpha = 5\%$ dengan tingkat keeratan yang dihasilkan sebesar 33%. Kondisi ini menunjukkan semakin baik perusahaan dalam melakukan pengendalian intern akan semakin menghilangkan hambatan-hambatan yang dihadapi oleh perusahaan sehingga pengendalian penjualan akan semakin meningkat.

Penelitian ini sejalan dengan beberapa penelitian terdahulu yaitu :

Penelitian pertama yang dibuat oleh Ema (2014) bahwa pengaruh pengendalian intern yang terdiri dari lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, aktifitas pengendalian, serta pengawasan terhadap efektivitas penjualan adalah signifikan. Hasil ini diperkuat dengan perolehan koefisien korelasi sebesar 88,1% menunjukkan korelasi atau hubungan antara variabel tersebut secara keseluruhan terhadap efektifitas penjualan.

Penelitian kedua yang dibuat oleh Djanegara dan Haryadi (2007) bahwa pemeriksaan dilakukan guna mengetahui adanya kelemahan-kelemahan atau apabila terjadi penyimpangan yang ada didalam fungsi kegiatan operasional yang terkait khususnya dalam bidang penjualan. Dengan demikian adanya peranan internal audit dapat meningkatkan pengendalian intern penjualan perusahaan serta diharapkan mencapai tujuan perusahaan yaitu efisiensi, efektifitas, dan dipatuhinya kebijakan perusahaan.

Hasil ini sejalan dengan Menurut Winarno (2006: 11) menyatakan bahwa untuk mengurangi ancaman dan risiko terhadap sistem informasi akuntansi, diperlakukan suatu sistem pengendalian intern yang dirancang dan dijalankan dengan baik. Tanpa sistem pengendalian intern, sistem akan mudah dirusak atau mudah digunakan oleh orang yang tidak berhak.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dalam skripsi ini diambil kesimpulan sebagai berikut : Hasil pengujian menunjukkan pengaruh *controller* dan pengendalian intern terhadap pengendalian penjualan adalah signifikan. Hal ini diindikasikan dengan perolehan signifikan 0,000 kurang dari $\alpha = 5\%$. Kondisi ini menunjukkan bahwa naik turunnya pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya ditentukan oleh seberapa baik perusahaan tersebut dalam melakukan *controller* dan pengendalian intern. Kondisi ini diperkuat dengan perolehan koefisien korelasi berganda sebesar 81,2% menunjukkan korelasi atau hubungan antara masing-masing variabel tersebut secara simultan terhadap pengendalian penjualan PT. Yasa Bali Sujati Cab. Surabaya memiliki hubungan yang erat.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang ada maka penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut : (1) Peneliti selanjutnya dapat mengkaji bahan pertimbangan atau menambah wawasan terutama untuk peneliti yang berminat melakukan penelitian yang berkaitan dengan materi penelitian yang sama. (2) Sebaiknya perusahaan meningkatkan kemampuan tenaga kerja melalui program pendidikan dan pelatihan agar karyawan melakukan pengolahan data yang lebih efektif dan efisien. (3) Fungsi-fungsi yang terkait dalam kegiatan pengendalian penjualan khususnya bagian penjualan agar lebih memperhatikan proses pemasukan dan pengeluaran data penjualan, sehingga tidak akan terjadi kesalahan dalam memasukan data penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, R. dan Govindarajan. 2009. *Management Control System*. Edisi Pertama. Salemba Empat. Jakarta.
- Djanegara, S, M dan Haryadi, C. M. 2007. Studi Tentang Efektifitas Pengendalian Intern Penjualan. *Jurnal Ilmiah Ranggagading*, Vol. 7 (1) 1-7.
- Ema, Y, A. 2014. Pengaruh pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Vol. 3 (03)
- Ghozali. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang. Badan Penerbit Undip
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi ketiga. UPP STM YKPM. Yogyakarta.
- Masri. 2001. *Metode Penelitian Survei*. Edisi Pertama. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi ketiga. Salemba Empat. Jakarta
- Rachmawati, R. 2012. Peranan Controller Dalam Perencanaan Dan Pengendalian Penjualan. *Skripsi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA). Surabaya.
- Santoso. 2001. *Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. PT. Alex Media Komputindo. Jakarta
- Subanar, H. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. Edisi pertama. BPFE. Yogyakarta
- Supriyono R.A, 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen*, Edisi Pertama. BPFE. Yogyakarta.
- Swastha, B. 2001. *Manajemen penjualan*. Cetakan ke lima. BPFE. Yogyakarta.
- _____. 2012. *Manajemen penjualan*. Edisi ketiga. Cetakan ke tujuh. BPFE. Yogyakarta.

- Utami, P. 2013. Peranan Controller Dalam Perencanaan Dan Pengendalian Penjualan. *Jurnal Emba*. Vol. 1 (3) 311-320.
- Willson dan Campbell. 1988. *Controllershship*. Edisi ketiga. Erlangga. Jakarta.
- Winarno, 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi kedua. UPP STM YKPM. Yogyakarta.