

ABSTRAK

Persaingan yang semakin ketat dalam dunia usaha, serta semakin meningkatnya biaya operasional perusahaan, mengharuskan perusahaan untuk melakukan setiap aktivitasnya dengan seefisien dan seefektif mungkin, sehingga perusahaan dapat meminimalkan biaya operasional dan membuat perusahaan tetap *survive*, untuk jangka waktu ke depan.

Dari aktivitas-aktivitas yang ada di dalam perusahaan, tidak salah jika salah satu aktivitas yang perlu mendapatkan perhatian lebih dari manajemen perusahaan adalah aktivitas penjualan, dikarenakan aktivitas penjualan memiliki peranan yang cukup vital di dalam perusahaan, baik perusahaan dagang, perusahaan jasa, maupun perusahaan manufaktur. Melalui hasil penjualan, perusahaan dapat membiayai seluruh biaya operasional perusahaan dan juga mendapatkan laba, untuk kemudian didistribusikan kepada para pemilik.

Mengingat pentingnya aktivitas penjualan tersebut, perusahaan melalui *controller* yang dimilikinya, harus mulai memikirkan untuk mengupayakan suatu aktivitas penjualan dengan tingkat kelayakan yang memadai, karena aktivitas penjualan yang layak tersebut, tentunya akan berdampak baik kepada perusahaan itu sendiri, termasuk CV. Kencana Hegar.

Setidaknya terdapat enam komponen dalam aktivitas penjualan yang perlu dinilai oleh *controller* CV. Kencana Hegar, untuk mengetahui tingkat kelayakan aktivitas penjualan perusahaan tersebut. Enam Komponen tersebut, antara lain: objektivitas penjualan, kebijakan penjualan, prosedur penjualan, metode penjualan, kemampuan perusahaan dalam mencapai penjualan, dan jumlah karyawan bagian penjualan. Enam komponen inilah yang merupakan fondasi yang harus dibangun dengan kuat oleh masing-masing perusahaan.

Dengan melakukan penilaian terhadap enam komponen penjualan pada CV. Kencana Hegar, maka didapatkan suatu pemahaman dan penilaian yang menyeluruh atas tingkat kelayakan aktivitas penjualan yang dimiliki oleh CV. Kencana Hegar. Penilaian terhadap kebijakan penjualan, prosedur penjualan, dan metode penjualan, kemampuan mencapai target penjualan, beserta pengendalian yang diterapkan oleh CV. Kencana Hegar, dapat dikatakan bahwa penjualan pada CV. Kencana Hegar memiliki tingkat kelayakan yang cukup baik.

Kekurangan atas penilaian kelayakan aktivitas penjualan CV. Kencana Hegar terletak pada jumlah karyawan penjualan yang terlalu banyak, dan tidak sesuai dengan kontribusi karyawan penjualan terhadap kuantitas penjualan total perusahaan. Kekurangan inilah yang perlu ditindak lanjuti oleh manajemen dan *controller*, untuk diambil suatu kebijakan yang dapat mengatasi kekurangan tersebut, sehingga pada masa yang akan datang, perusahaan dapat mencapai kelayakan yang lebih memadai atas aktivitas penjualannya.

KATA PENGANTAR

Segala hormat, puji dan syukur kepada Tuhan Yesus atas segala segala hikmat dan pengertian yang dikaruniakan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini disusun oleh penulis dengan tujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program Strata 1, pada Fakultas Ekonomi-Jurusan Akuntansi, di Universitas Kristen Maranatha, Bandung.

Penulis juga menyadari akan keterbatasan dan kekurangan di dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu penulis memohon maaf, bila terdapat kesalahan penulisan dalam skripsi ini.

Dalam kesempatan ini juga, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang setulusnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung kepada penulis, selama mengikuti kegiatan akademik di Universitas Kristen Maranatha, sampai dengan terselesaikannya skripsi ini. Pihak-pihak yang saya hormati tersebut, antara lain:

1. Ibu Se Tin, S.E., M.Si., Ak. selaku Dosen Pembimbing dan Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha yang telah memberikan perhatian, waktu, dan pikiran, selama proses bimbingan.
2. Ibu Tatik Budiningsih, Dra., M.S. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
3. Bapak Tedy Wahyusaputra, S.E., M.M. selaku Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

4. Bapak Trimanto S. Wardoyo, S.E., M.Si. selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
5. Seluruh dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
6. Seluruh Staf Pengurus Perpustakaan dan Staf Tata Usaha Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
7. Kedua orang tua yang sangat saya cintai, papa dan mama di Lampung, dan koko di Jakarta, terima kasih untuk doa, dan dukungannya.
8. Pasangan saya yang saya cintai juga, Agnes. Hen ucapin terima kasih banget udah setia nemenin hen, bantu hen, sampai skripsi hen selesai tepat waktu. ma kasih yah.
9. Teman-teman Komisi Pemuda Gkim Hosanna, Pembina Ev. Chandra Gunawan & istri, yang udah doain, God Bless You all.
10. Temen kos ku yang aneh tapi juga menghibur, Markel, Dinal, semoga diriku dapat menjadi motivasi bagi kalian agar kalian cepat lulus juga yah.

Sekiranya, skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, dan penulis berharap kiranya segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis, akan dibalas oleh Tuhan Yesus.

Bandung, Desember 2007

Penulis,

Hendro Yunan

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Perumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	3
1.5. Rerangka Teoritis	4
1.6. Metodologi Penelitian	9
1.6.1. Jenis Sumber Data.....	9
1.6.2. Pengumpulan Data dan Pemilihan Sampel	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1. Penjualan	11
2.1.1. Pengertian Penjualan	11
2.1.2. Klasifikasi Transaksi Penjualan	12
2.1.3. Analisis Prestasi Penjualan	13

2.1.4.	Laporan Penjualan.....	16
2.2.	Pengertian Pengendalian	17
2.2.1.	Hakekat Pengendalian.....	17
2.2.2.	Fungsi Pengendalian	18
2.3.	Pengertian Controller	19
2.3.1.	Fungsi Controller	21
2.3.2.	Tugas dan Tanggung Jawab Controller.....	23
2.4.	Pengendalian Penjualan	24
2.4.1.	Masalah dalam Pengendalian Penjualan	25
2.4.2.	Teknik Pengendalian Penjualan	27
2.5.	Hubungan Controller dalam Pengendalian Penjualan	
	Dengan Kelayakan Penjualan	28
 BAB III METODOLOGI DAN OBJEK PENELITIAN		30
3.1.	Metodologi Penelitian	30
3.1.1.	Karakteristik Riset.....	30
3.1.2.	Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.2.	Objek Penelitian.....	32
3.2.1.	Sejarah Singkat Perusahaan	32
3.2.2.	Bentuk Badan Hukum Perusahaan.....	34
3.2.3.	Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas.....	34
3.3.	Penjualan Perusahaan.....	40
3.3.1.	Klasifikasi Penjualan Berdasarkan Proses	41

3.3.2.	Klasifikasi Penjualan Berdasarkan Wilayah Penjualan	41
3.4.	Prosedur Penjualan.....	42
3.4.1.	Prosedur Order Penjualan	42
3.4.2.	Prosedur Pengiriman Barang.....	43

BAB IV PEMBAHASAN

4.1.	Ruang Lingkup dan Tujuan Penilaian Kelayakan Penjualan.....	45
4.2.	Penilaian Kelayakan Aktivitas Penjualan	46
4.2.1.	Penilaian Atas Objektivitas Penjualan	46
4.2.2.	Penilaian Atas Kebijakan Penjualan	47
4.2.3.	Penilaian Prosedur Penjualan.....	48
4.2.4.	Penilaian Kemampuan Organisasi Dalam..... Mencapai Target Penjualan.....	50
4.2.5.	Penilaian Jumlah Karyawan Bagian Penjualan.....	51
4.3.	Penilaian Atas Kecukupan Pengendalian Penjualan.....	51
4.4.	Kendala-kendala Di Dalam Aktivitas Penjualan.....	53

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1.	Kesimpulan	55
5.2.	Saran.....	56

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3 Data Distribusi Karyawan.....	40
Tabel 4 Penjualan CV. Kencana Hegar Periode 2004-2006.....	50

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Kuesioner.....	59
Lampiran 2 : Daftar Wawancara.....	61