

ABSTRACT

Management of sales activity in the company can identify the things that support or hinder the effectiveness and efficiency of sales activity, which with proper management can improve the effectiveness and efficiency of the company's sales activities, therefore, the management company is expected to effectively manage sales activity and efficient.

The author conducted research directly in Sumber Jaya dealers engaged in the sale of Yamaha brand motorcycles. The research method used is descriptive analytical method. From the research conducted, it is concluded that the policy system and the company's overall sales activity has been fairly well done, the company's sales activities in general has been done effectively, but not efficiently, which in the period 2011 lead to a negative variance of 2% , compared to 2012.

Keywords : Sales Activities, Sales Effectiveness, and Efficiency Sales.

ABSTRAK

Pengelolaan aktivitas penjualan dalam perusahaan dapat mengidentifikasi hal-hal yang menunjang maupun yang menghambat efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan, dimana dengan pengelolaan yang baik dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan, Oleh karena itu, pihak manajemen perusahaan diharapkan dapat mengelola aktivitas penjualan secara efektif dan efisien.

Penulis melakukan penelitian langsung di *Dealer* Sumber Jaya yang bergerak dalam penjualan sepeda motor merk Yamaha. Metode penelitian yang dipakai adalah metode deskriptif analitis. Dari penelitian yang dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa sistem dan kebijakan aktivitas penjualan perusahaan secara keseluruhan telah cukup baik dilakukan, Aktivitas penjualan perusahaan secara umum telah dilakukan secara efektif namun belum efisien, dimana pada periode 2011 menimbulkan *varians* negatif 2%, dibandingkan periode 2012.

Kata-kata Kunci: Aktivitas Penjualan, Efektivitas Penjualan, dan Efisiensi Penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
<i>ABSTRACT</i>	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN	5
2.1 Kajian Teoritis	5
2.1.1 Rerangka Teoritis.....	5
2.1.2 Teori Penjualan	5

2.1.2.1 Pengertian Penjualan.....	6
2.1.2.2 Jenis-jenis Penjualan.....	7
2.1.3 Tujuan Penjualan	8
2.1.4 Prosedur Penjualan.....	9
2.1.4.1 Prosedur Penjualan Kredit	9
2.1.4.2 Prosedur Penjualan Tunai	10
2.1.5 Analisis Prestasi Penjualan	11
2.1.6 Analisis SWOT	12
2.1.7 Efisiensi dan Efektivitas	13
2.1.7.1 Pengertian Efisiensi dan Efektivitas	13
2.1.7.2 Pengelolaan Aktivitas Penjualan dengan Efektivitas dan Efisiensi.....	15
2.1.8 Penelitian Terkait Pengaruh Pengelolaan Aktivitas Penjualan terhadap Usaha Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Perusahaan.....	16
2.2 Kerangka Pemikiran.....	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	20
3.1 Subjek Penelitian	20
3.2 Jenis Penelitian.....	20
3.3 Kerangka Penelitian.....	20
3.4 Populasi dan Sampel	23
3.5 Jenis Data	23
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	24

3.7 Variabel Penelitian.....	25
3.7.1 Definisi Variabel.....	25
3.7.2 Variabel Penelitian.....	25
3.8 Metode Analisis Data.....	26
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	27
4.1 Hasil Penelitian	27
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	27
4.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	28
4.1.3 Prosedur Penjualan di <i>Dealer</i> Sumber Jaya.....	35
4.1.4 Melakukan Pemahaman dan Penilaian atas Keadaan Umum Bagian Penjualan	36
4.1.5 Pemahaman atas Sistem dan Kebijakan Penjualan Perusahaan..	38
4.2 Pembahasan.....	42
4.2.1 Analisis Data Kuantitatif	42
4.2.2 Analisis Efektivitas atas Aktivitas Penjualan	42
4.2.3 Analisis Efisiensi atas Aktivitas Penjualan.....	64
4.2.4 Analisis SWOT	70
 BAB V SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN	74
5.1 Simpulan	74
5.2 Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78
<i>CURRICULUM VITAE</i>	80

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	Kerangka Pemikiran 19
Gambar 2	Kerangka Penelitian..... 22
Gambar 3	Struktur Organisasi <i>Dealer</i> Sumber Jaya 29
Gambar 4	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2011 (dalam satuan unit) 44
Gambar 5	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2012 (dalam satuan unit) 45
Gambar 6	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2011 (dalam rupiah) 46
Gambar 7	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2012 47
Gambar 8	Perbandingan Target Pendapatan Bengkel dengan Aktual Pendapatan Bengkel Periode 2011 52
Gambar 9	Perbandingan Target Pendapatan Bengkel dengan Aktual Pendapatan Bengkel Periode 2012 53
Gambar 10	Perbandingan Target Penjualan oleh Salesman dengan Aktual Penjualan Salesman Periode 2011 54
Gambar 11	Perbandingan Target Penjualan oleh Salesman dengan Aktual Penjualan Salesman Periode 2012 55
Gambar 12	Perbandingan Target Penjualan <i>Showroom</i> dan Aktual Penjualan <i>Showroom</i> Periode 2011 56

DAFTAR GAMBAR (LANJUTAN)

	Halaman
Gambar 13	Perbandingan Target Penjualan <i>Showroom</i> dan Aktual Penjualan <i>Showroom</i> Periode 2012 57
Gambar 14	Perbandingan Penjualan <i>Channel</i> Tahun 2011..... 60
Gambar 15	Perbandingan Penjualan <i>Channel</i> Tahun 2012..... 61
Gambar 16	Perbandingan Pendapatan Lainnya Tahun 2011..... 62
Gambar 17	Perbandingan Pendapatan Lainnya Tahun 2012..... 63
Gambar 18	Perbandingan Anggaran Biaya Tahun 2011 67
Gambar 19	Perbandingan Anggaran Biaya Tahun 2012 69

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2011 (dalam satuan unit).....43
Tabel II	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2012 (dalam satuan unit).....44
Tabel III	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2011 (dalam rupiah).....45
Tabel IV	Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual Periode Tahun 2012 (dalam rupiah).....46
Tabel V	Perbandingan Target Pendapatan Bengkel dengan Aktual Pendapatan Bengkel Periode 2011.....51
Tabel VI	Perbandingan Target Pendapatan Bengkel dengan Aktual Pendapatan Bengkel Periode 2012.....52
Tabel VII	Perbandingan Target Penjualan oleh <i>Salesman</i> dengan Aktual Penjualan <i>Salesman</i> Periode 2011.....54
Tabel VIII	Perbandingan Target Penjualan oleh <i>Salesman</i> dengan Aktual Penjualan <i>Salesman</i> Periode 2012.....55
Tabel IX	Perbandingan Target Penjualan <i>Showroom</i> dan Aktual Penjualan <i>Showroom</i> Periode 2011.....56
Tabel X	Perbandingan Target Penjualan <i>Showroom</i> dan Aktual Penjualan <i>Showroom</i> Periode 2012.....57

DAFTAR TABEL (LANJUTAN)

	Halaman
Tabel XI	Perbandingan Penjualan <i>Channel</i> tahun 2011.....59
Tabel XII	Perbandingan Penjualan <i>Channel</i> Tahun 2012.....60
Tabel XIII	Perbandingan Pendapatan Lainnya Tahun 2011.....62
Tabel XIV	Perbandingan Pendapatan Lainnya Tahun 2012.....63
Tabel XV	Perbandingan Anggaran Biaya Tahun 2011.....67
Tabel XVI	Perbandingan Anggaran Biaya Tahun 2012.....69
Tabel XVII	Analisis SWOT <i>Dealer</i> Sumber Jaya.....71