


Sales Management

	PT. TELKOM INDONESIA KORPORASI JALAN TELKOM KEMENANGAN 1 KEMENANGAN KEMENANGAN
10 MAY 2007	
24/2/EA/Hd.5/2007	
Rf. 658.87 Dia p 07	

	PT. TELKOM INDONESIA KORPORASI JALAN TELKOM KEMENANGAN 1 KEMENANGAN KEMENANGAN
---	---

**PENILAIAN KINERJA FUNGSI PENJUALAN
SEBAGAI PUSAT PENDAPATAN
SUZUKI MUDA JAYA PAKEM**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)
Pada Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



Disusun Oleh :

A. Dian Kartika Ayuningtyas

NPM : 02 04 13793

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
JANUARI, 2007**

SKRIPSI

**PENILAIAN KINERJA FUNGSI PENJUALAN
SEBAGAI PUSAT PENDAPATAN
SUZUKI MUDA JAYA PAKEM**

Disusun oleh :

A. Dian Kartika Ayuningtyas

NPM : 02 04 13793

Telah dibaca dan disetujui oleh :

Pembimbing


HY. Sri Widodo, Drs., MM., Akt.

Tanggal 14 Desember 2006

SKRIPSI

PENILAIAN KINERJA FUNGSI PENJUALAN SEBAGAI PUSAT PENDAPATAN SUZUKI MUDA JAYA PAKEM

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

A. Dian Kartika Ayuningtyas

NPM : 02 04 13793

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal 8 Januari 2007
dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat
Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji



Rustiana, Dra., M.Si.

Anggota Panitia Penguji



HY. Sri Widodo, Drs., MM., Akt.

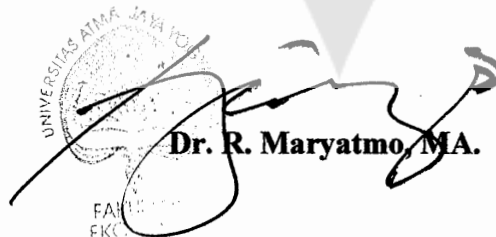


Jenjang Sri Lestari, SE., Mcomm., Akt.

Yogyakarta, 8 Januari 2007

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Dr. R. Maryatmo, MA.

PERNYATAAN

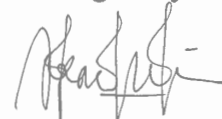
Saya yang bertanda tangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

**PENILAIAN KINERJA FUNGSI PENJUALAN
SEBAGAI PUSAT PENDAPATAN
SUZUKI MUDA JAYA PAKEM**

Benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam bentuk catatan perut / catatan kaki / daftar pustaka. Apabila di kemudian hari saya terbukti melakukan plagiasi sebagaimana ataupun seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 14 Desember 2006

Yang menyatakan



A. Dian Kartika Ayuningtyas

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kepada Allah Bapa di Surga atas segala rahmat dan berkat dalam semua nikmat dan pedih. Segalanya mungkin bagi Allah Bapa, penulis hanya bisa perpasrah dan berusaha. Dan Bunda Maria, Bundaku, tempat aku berkeluh kesah disaat aku hampir menyerah. Dengan Kasih dan Bimbingan-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul “PENILAIAN KINERJA FUNGSI PENJUALAN SEBAGAI PUSAT PENDAPATAN SUZUKI MUDA JAYA PAKEM”.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat mencapai derajat Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya.

Selama proses penulisan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan doa, bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah Bapa di Surga atas segala rahmat dan karunia-Nya. Karena kehendak-Nya segala sesuatu terjadi.
2. Tuhanku Yesus Kristus, rencanaku bukan rencana-Mu, tetapi rencana-Mu selalu indah untukku.
3. Bunda Maria, Sang Perawan Suci atas segala cinta kasih dan bimbingan.
4. Bapak HY. Sri Widodo, Drs., MM., Akt, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dan masukan-masukan membangun yang mendukung dalam penyusunan skripsi ini.

5. Bapak/ Ibu dosen, serta seluruh staff dan karyawan yang telah mendidik, membimbing, dan melayani penulis selama belajar di Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
6. Bapak Untara Irwan Haji, beserta seluruh staf dan karyawan Suzuki Muda Jaya Pakem atas izin penelitian yang diberikan dan segala informasi serta data yang diberikan kepada penulis, sehingga skripsi ini bisa selesai.
7. Bapak dan Ibu tercinta yang tidak pernah berhenti mendoakan dan menyayangi dalam segala ketabahan dan kesabaran. Terima kasih atas doa, cinta, dukungan, dorongan, semangat, dan kepercayaan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Adikku Agi, terima kasih atas doa, cinta, dukungan, dan semangat selama ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini..
9. Simbah Putri, atas semua doa, cinta, dukungan, dan nasehat.
10. Oscar Shandewa Y.O, atas doa, semangat, perhatian, dan semua ketulusan sehingga penulis bisa termotivasi untuk menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih telah setia mendukung dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Simbah Martono, atas semua doa, dukungan, dan nasehat.
12. Keluarga Pakde Prayit, terima kasih atas semua bantuan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini..
13. Teman- temanku Nanggo, Ledy, Clodia, atas semua cinta, doa, dan semangat. Terima kasih sudah menjadi teman cerita dan berkeluh kesah penulis selama penulis menyelesaikan skripsi ini

14. Teman-teman kostku Dewi, Ella, Novi, Ana & Ledy, Wina, Era & Ipa atas curhat, gosip, waktu, semangat, dan perhatiannya. Siapa mau patungan?

15. Teman-teman bimbinganku, 'Budi & Nanggo' kalian meninggalkanku, sukses ya!, 'Nungki' mari berjuang bersama, 'Vongky' tetap semangat!

16. Teman-teman KKNku Ko Mey, Cahyo, Oscar, Surya, Lanny, Fong, Vinda, Rina, Wina. Saat-saat bersama kalian adalah saat-saat yang indah, kenangan manis kuperoleh dari kalian.

17. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini dan tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Maaf dan terima kasih atas semuanya.

Tidak ada sesuatupun yang sempurna maka penulis sadar, masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran untuk perbaikan skripsi ini.


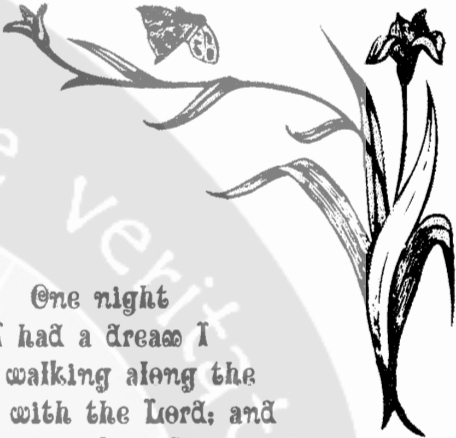

Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil penelitian ini.

Yogyakarta, 14 Desember 2006

Penulis

A. Dian Kartika Ayuningtyas

serviens in lumine veritatis



One night
I had a dream I
was walking along the
beach with the Lord; and
across the skies flashed
scenes from my life. In each
scenes I noticed two sets of foot
prints in the sand and to my surprise,
I noticed that many times along the
path of my life there was only one
set of foot prints. And I noticed that
it was at the lowest and saddest
times in my life. I asked the Lord
about it. Lord you said that once
I decided to follow you, you
Would walk with me all the
Way. But I notice that
During the most trouble
Sometimes in my life
There is only one set of
footprints. I don't under-
stand why you left my side
When I needed you most
The Lord said: "My precious
Child, I never left you during
Your time or trial where
You see only one set
Of footprints. I was
Carrying you".



Skripsi ini kupersembahkan kepada:

*Allah Bapa di Surga, atas semua limpahan kasih-Nya
Tuhan Yesus Kristus, Kau buka pintu-Mu ketika aku mengetuk*

Bunda Maria Ratu Tersuci, tempat semua doaku dikabulkan

Bapak dan Ibu tercinta

Adikku tersayang

Simbah Putri terkasih

Semua teman-teman yang mendukungku

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Pembimbing	ii
Halaman Pengesahan Skripsi	iii
Halaman Pernyataan	iv
Kata Pengantar	v
Halaman Persembahan	viii
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	xiii
Daftar Gambar	xv
Daftar Lampiran.....	xvi
Intisari	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	5
1.6. Metodologi Penelitian	6
1.6.1. Metode Penelitian	6
1.6.2. Data Yang Dikumpulkan	7
1.6.3. Metode Analisis Data	7

1.7.	Sistematika Pembahasan	12
BAB II	PENILAIAN KINERJA FUNGSI PENJUALAN SEBAGAI	
	PUSAT PENDAPATAN	14
2.1.	Penjualan	14
2.1.1.	Pengertian Penjualan	14
2.1.2.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan ..	15
2.2.	Sistem Pengendalian Manajemen	17
2.2.1.	Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen....	17
2.2.2.	Elemen-elemen Sistem Pengendalian Manajemen	18
2.2.3.	Pusat-pusat Pertanggungjawaban	19
2.3.	Anggaran	21
2.3.1.	Pengertian Anggaran	21
2.3.2.	Karakteristik Anggaran	22
2.3.3.	Karakteristik Anggaran yang Baik	23
2.3.4.	Fungsi Anggaran	25
2.3.5.	Keunggulan dan Keterbatasan Anggaran	27
2.3.6.	Proses Penyusunan Anggaran	29
2.3.7.	Pendekatan Penyusunan Anggaran	34
2.4.	Penilaian Kinerja	36
2.4.1.	Manfaat Penilaian Kinerja	36
2.4.2.	Tahap Penilaian Kinerja	37
2.4.3.	Penilaian Kinerja Fungsi Penjualan Sebagai	

	Pusat Pendapatan	37
BAB III	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	44
	3.1. Sejarah Perusahaan	44
	3.2. Produk dan Jasa Pelayanan Suzuki Muda Jaya Motor Pakem	45
	3.3. Lokasi Perusahaan	46
	3.4. Tujuan Usaha	46
	3.5. Struktur Organisasi	47
	3.6. Tenaga Kerja	49
	3.7. Pemasaran dan Penjualan	50
	3.8. Prosedur Penjualan	52
	3.9. Penyusunan Anggaran	56
	3.10. Sistem Pemesanan	58
BAB IV	ANALISIS DATA	60
	4.1. Analisis Data Kualitatif	60
	4.1.1. Pendekatan Penyusunan Anggaran	60
	4.1.2. Proses Penyusunan Anggaran	61
	4.2. Analisis Data Kuantitatif	63
BAB V	KESIMPULAN	89
	Daftar Pustaka	
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1.	Macam Produk Suzuki yang Ditawarkan.....	45
Tabel 4.1.	Anggaran Volume Penjualan Suzuki Muda Jaya Pakem 2005.....	65
Tabel 4.2.	Realisasi Volume Penjualan Suzuki Muda Jaya Pakem 2005.....	66
Tabel 4.3.	Anggaran Harga Jual Suzuki Muda Jaya Pakem 2005	67
Tabel 4.4.	Realisasi Harga Jual Suzuki Muda Jaya Pakem 2005	68
Tabel 4.5.	Anggaran Penjualan Suzuki Muda Jaya Pakem 2005	69
Tabel 4.6.	Realisasi Harga Jual Suzuki Muda Jaya Pakem 2005	70
Tabel 4.7.	Selisih Volume Penjualan Suzuki Muda Jaya Pakem 2005	71
Tabel 4.8.	Selisih Pendapatan Penjualan Suzuki Muda Jaya Pakem 2005 ...	71
Tabel 4.9.	Selisih Harga Jual 2005.....	73
Tabel 4.10.	Selisih Kuantitas Penjualan 2005.....	75
Tabel 4.11.	Selisih Komposisi Penjualan 2005.....	77
Tabel 4.12.	Selisih Kuantitas Penjualan Final.....	78
Tabel 4.13.	Analisis Selisih Pendapatan Maret 2005.....	78
Tabel 4.14.	Analisis Selisih Pendapatan April 2005.....	79
Tabel 4.15.	Analisis Selisih Pendapatan Mei 2005.....	80
Tabel 4.16.	Analisis Selisih Pendapaan Juni 2005.....	80
Tabel 4.17.	Analisis Selisih Pendapatan Juli 2005.....	81
Tabel 4.18.	Analisis Selisih Pendapatan Agustus 2005.....	82

Tabel 4.19. Analisis Selisih Pendapatan September 2005.....	83
Tabel 4.20. Analisis Selisih Pendapatan Oktober 2005.....	83
Tabel 4.21. Analisis Selisih Pendapatan November 2005.....	84
Tabel 4.22. Analisis Selisih Pendapatan Desember 2005.....	85
Tabel 4.23. Selisih Pendapatan Penjualan 2005.....	88



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Struktur Organisasi Suzuki Muda Jaya Pakem 47



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 4.1. Perhitungan Selisih Volume Penjualan
- Lampiran 4.2. Perhitungan Selisih Harga Jual
- Lampiran 4.3. Perhitungan Selisih Kuantitas Penjualan
- Lampiran 4.4. Perhitungan Selisih Komposisi Penjualan
- Lampiran 4.5. Perhitungan Selisih Kuantitas Penjualan Final



PENILAIAN KINERJA FUNGSI PENJUALAN SEBAGAI PUSAT

PENDAPATAN SUZUKI MUDA JAYA PAKEM

Disusun Oleh:

A. Dian Kartika Ayuningtyas

NPM : 02 04 13793

Pembimbing Utama

Drs. HY. Sri Widodo, MM. Akt.

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk menilai kinerja fungsi penjualan sebagai pusat pendapatan Suzuki Muda Jaya Pakem. Kinerja fungsi penjualan dinilai dengan menggunakan analisis penyusunan anggaran dan analisis selisih pendapatan penjualan. Penyebab terjadinya selisih pendapatan penjualan dianalisis lebih lanjut ke dalam selisih harga jual, selisih kuantitas penjualan, selisih komposisi penjualan, dan selisih kuantitas penjualan final. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (1) studi pustaka, (2) studi lapangan (wawancara dan observasi)

Temuan yang diperoleh dalam skripsi ini menunjukkan bahwa kinerja fungsi penjualan Suzuki Muda Jaya Pakem telah dilaksanakan secara efektif. Hal ini dapat dilihat dari hasil analisis kualitatif bahwa proses penyusunan anggaran Suzuki Muda Jaya Pakem telah dilaksanakan dengan baik. Didukung dengan hasil analisis kuantitatif yaitu selisih pendapatan yang menguntungkan pada tahun 2005. Selisih pendapatan yang menguntungkan diperoleh dari selisih harga jual yang menguntungkan dan selisih kuantitas penjualan yang menguntungkan. Selisih kuantitas penjualan yang menguntungkan diperoleh dari selisih rugi komposisi penjualan dan selisih kuantitas penjualan final yang menguntungkan.

Kata Kunci : Kinerja fungsi penjualan, anggaran, selisih pendapatan penjualan, efektif.