

PERANAN *CONTROLLER* DALAM PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PT DUTA MULTI KARYA BATAM

Hendry Jaya

Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi

Universitas Riau Kepulauan

Jalan Batu Aji Baru No.99, Batu Aji, Batam

jayahendry@yahoo.com

Abstract

This study aims to determine the role of the controller in the planning and control of sales at PT Duta Multi Karya. The data used to know issues under discussion and namely qualitative data, while based on sources using primary data and secondary data. The method used in this research is descriptive method. Which aims to provide a clear picture about the object of research. The results showed that the planning of sales at PT Duta Multi Karya with has been running well, where the existing system of internal controls within the company. In this case the Company Duta Multi Karya do a controller for controlling the sales and financial. The method used the company Duta Multi Karya is using discounts.

Keywords: *The role of Controller, Plan, Sales Control*

1. PENDAHULUAN

▪ Latar Belakang Masalah

bergerak dibidang *manufacturing* secara keseluruhan perusahaan tersebut sudah berjalan cukup baik, hanya saja ada beberapa hal yang perlu di perhatikan khususnya dalam proses produksi yang kurang memuaskan customer. Dalam hal ini kurangnya control terhadap kualitas barang yang di produksi. Perencanaan dalam penjualan dapat dikatakan sebagai kegiatan untuk membuat anggaran penjualan. Metode penjualan apa yang dilakukan agar permintaan masyarakat bertambah, syarat-syarat apa yang perlu ditetapkan dalam melakukan penjualan dan kebijaksanaan perusahaan dalam menetapkan harga yang bersaing dengan produk sejenis lainnya.

Kemudian pengendalian dalam penjualan dapat diartikan sebagai suatu study dan analisis atas kegiatan penjualan, kemudian membandingkan rencana dengan realisasinya serta

kebijaksanaan apa yang diambil perusahaan. Perusahaan *manufacturing* adalah perusahaan dimana operasi usahanya mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Suatu produk pasti mempunyai biaya untuk membuat produk tersebut dan mendapatkan harga pokok produksi dari satu jenis produk per pcs. Keputusan sangat penting dalam berbagai situasi yang kita hadapi, khususnya dalam perusahaan manufaktur. Arman (2006,7) mengatakan pengambilan keputusan sebagai elemen penting dari manajemen operasi. Karena semua manajer mengambil keputusan, maka sudah selayaknya mereka memusatkan perhatian pada pengambilan keputusan sebagai tema pokok operasi. Dan di sini lah saya mengambil penelitian di PT Duta Multi Karya dengan judul Peranan controller dalam perencanaan dan pengendalian penjualan.

Untuk memenuhi kebutuhan customer itu, perusahaan memanfaatkan pasar sebagai sarana untuk menjual

produk yang dihasilkan, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang merupakan tujuan perusahaan pada umumnya. Untuk mencapai tujuan itu perusahaan harus bersaing dengan ketat untuk merebut customer dari perusahaan sejenisnya.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai perencanaan dan pengendalian penjualan. Penelitian yang akan dilakukan penulis mengenai peranan *controller* dalam penjualan itu sendiri. Dan dari hasil penelitian itu penulis mengambil judul “PERANAN *CONTROLLER* DALAM PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PENJUALAN PADA PT DUTA MULTI KARYA.”

▪ Batasan Masalah

Untuk mempermudah dalam penentuan luas atau scope dari pembahasan masalah mengenai perencanaan dan pengendalian penjualan, maka masalah yang akan dibahas penulis yaitu tentang penjualan kredit tahun 2014-2015 pada PT Duta Multi Karya

▪ Rumusan Masalah

Mengingat pentingnya peranan *controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT Duta Multi Karya Batam, maka merumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana peranan *controller* dalam perencanaan penjualan pada PT Duta Multi Karya Batam?
2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan pada PT Duta Multi Karya Batam?

▪ Tujuan Penelitian

Mengingat pentingnya peranan *controller* dalam perencanaan dan

pengendalian penjualan pada PT Duta Multi Karya Batam, maka merumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana peranan *controller* dalam perencanaan penjualan pada PT Duta Multi Karya Batam?
2. Bagaimana peranan *controller* dalam pengendalian penjualan pada PT Duta Multi Karya Batam?

▪ Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan
Mempunyai gambaran yang jelas peranan *controller* dalam perencanaan terhadap penjualan pada PT Duta Multi Karya, Disamping itu penulis membaca tulisan-tulisan yang ada hubungannya dengan penjualan kemudian dituangkan dalam proposal ini.
2. Bagi pihak lain
Memperoleh tambahan perbendaharaan dari hasil penelitian yang dapat digunakan sebagai referensi bagi penulis lain

II. TINJAUAN PUSTAKA

▪ Pengertian *Controller*

Menurut Supriyo (2009:210-2015) *controller* adalah kebebasan untuk memilih teknik dan rincian kegiatannya, mengawasi pekerjaan pihak lain, secara langsung menyusun studi dan laporan-laporan khusus dan memberikan saran-saran pada puncak dalam masalah – masalah dan situasi khusus.

Pengertian *Controller* terus berkembang sejalan dengan fungsinya yang semakin luas pada berbagai perusahaan. Jabatan *controller* diberikan dengan fungsi yang bervariasi menurut perusahaan tersebut. Namun semua definisi untuk jabatan *controller* menunjukkan bahwa *controller* merupakan top manajemen dalam bidang akuntansi dan keuangan. Dia juga

bertanggung jawab dalam mengawasi metode perencanaan dan pengendalian yang digunakan dalam perusahaan, serta pengembangan sistem tersebut. Untuk melaksanakan tanggung jawab tersebut diatas *controller* mempunyai beberapa fungsi utama yang dapat digolongkan sebagai berikut:

- Fungsi Perencanaan
- Fungsi Pengendalian
- Fungsi Pelaporan
- Fungsi Akuntansi
- Fungsi Informasi
- Fungsi Lain-lain.

▪ **Fungsidan TanggungJawab Contoller**

Semakin beragamnya organisasi perusahaan, telah menyebabkan semakin berkembang dan beragamnya fungsi controller. Untuk menjamin keberhasilan system pengendalian diperlukan seseorang yang mengawasi kegiatan ke arah pencapaian tujuan, biasanya disebut controller

Fungsi controller menurut Abdul Halim (2000 : 63) adalah sebagai berikut :

1. Mendesain dan menjalankan informasi serta mengawasi sistem.
2. Menyiapkan laporan keuangan dan pelaporan keuangan kepada pemegang saham atau pihak lain.
3. Menyiapkan dan menganalisis prestasi dan membantu pimpinan untuk memahami laporan, menganalisis proposal anggaran dan program, mengkonsolidasikan rencana anggaran masing-masing bagian untuk dijadikan anggaran tahunan.
4. Mengawasi prosedur internal dan eksternal audit untuk menjamin validitas data.
5. Membantu mengambnngkan kemampuan masing-masing orang dengan cara pelatihan yang berhubungan dengan fungsi controller.

▪ **Kualifikasi Controller**

Wilson and Campbell yang diterjemahkan oleh Tjin-Tjin Fenix Tjendera (2001;21), menyatakan bahwa terdapat beberapa kualifikasi controller yang efektif antara lain:

1. Dasar teknis yang baik dalam akuntansi biaya, disertai suatu pengertian dan pengetahuan yang menyeluruh mengenai prinsip-prinsip akuntansi
2. Pemahaman terhadap prinsip-prinsip perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian.
3. Pemahaman umum mengenai jenis industri perusahaan tergolong dan pemahaman terhadap kekuatan sosial, ekonomi, politik yang terlibat
4. Pemahaman yang mendalam mengenai perusahaan termasuk teknologi, produk, kebijaksanaan, tujuan, sejarah, organisasi dan lingkungannya.
5. Kemampuan untuk berkomunikasi dengan semua tingkat manajemen dalam suatu pemahaman dasar terhadap masalah fungsional lainnya yang berhubungan dengan teknik.
6. Kemampuan untuk menyatakan ide yang jelas, secara tertulis maupun dalam penyajian informative.
7. Kemampuan mengerakkan orang-orang untuk mencapai tindakan dan hasil positif.

Jadi, selain diharapkan memiliki kemampuan teknis dalam bidang akuntansi, seorang controller harus juga memiliki integritas dan kemampuan untuk berkomunikasi serta menyatakann ide dengan jelas dan fakta-fakta yang dijadikan acuan permasalahan dapat dimengerti dan berguna bagi pengambilan keputusan.

▪ **Pengertian Perencanaan**

Perencanaan merupakan suatu proses yang mengawali usaha atau kegiatan operasi. Perbankan dan bank pada umumnya dengan berbagai kegiatan operasinya tidak terlepas dari kegiatan perencanaan. Berbagai bidang kegiatan operasional bank mengalami perencanaan yang dapat berupa

perencanaan pemasaran, perencanaan kredit, perencanaan dana, perencanaan investasi, perencanaan personalia, material, dan sebagainya. Perencanaan adalah proses memikirkan apa yang akan dilakukan pada waktu yang akan datang. Karena itu, perencanaan mengandung unsur pemikiran, penetapan tindakan, dan waktu.

Pengertian perencanaan bervariasi dari suatu pendapat ke pendapat yang lain. Beberapa pengertian dapat diketengahkan di sini, diantaranya:

Menurut The Random House Dictionary "perencanaan adalah suatu metode untuk memikirkan dengan sebaik-baiknya tindakan-tindakan dan tujuan-tujuan yang belum dilaksanakan.

▪ **Fungsidan Karakteristik**

Dengan perencanaan diharapkan dapat dihindari penyimpangan sekecil mungkin dalam penggunaan sumber-sumber tersebut.

Sesuai dengan pengertian diatas, perencanaan pendidikan non-formal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Perencanaan merupakan model pengambilan keputusan secara rasional dalam memilih dan menetapkan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan.
2. Perencanaan berorientasi pada perubahan dari keadaan masa sekarang kepada suatu keadaan yang diinginkan dimasa yang datang sebagaimana dirumuskan dalam tujuan yang akan dicapai.
3. Perencanaan melibatkan orang-orang kedalam suatu proses untuk menentukan dan menemukan masa depan yang diinginkan.
4. Perencanaan memberi arah mengenai bagaimana dan kapan tindakan akan diambil serta siapa pihak yang terlibat dalam tindakan apa kegiatan itu.
5. Perencanaan melibatkan perkiraan tentang semua kegiatan yang akan dialui atau akan dilaksanakan. Perkiraan itu meliputi kebutuhan,

kemungkinan-kemungkinan keberhasilan, sumber-sumber yang digunakan, faktor-faktor pendukung dan penghambat, serta kemungkinan resiko dari suatu tindakan yang akan dilakukan.

6. Perencanaan berhubungan dengan penentuan prioritas dan urutan tindakan yang akan dilakukan. Prioritas ditetapkan berdasarkan urgensi atau kepentingannya, relevansi dengan kebutuhan, tujuan yang akan dicapai, sumber-sumber yang tersedia, dan hambatan yang mungkin dihambati.
7. Perencanaan sebagai titik awal untuk dan arahan terhadap kegiatan pengorganisasian, penggerakkan, pembinaan, penilaian, dan pengembangan.

Ketujuh ciri perencanaan diatas saling berhubungan dan saling menopang antara satu dengan yang lainnya.

▪ **Pengertian Penjualan**

Menurut Suwardjono (2002), menyatakan penjualan adalah aliran masuk kas atau aktiva lain yang timbul karena perusahaan menjual barang dagangan, penjualan pada perusahaan jasa dapat juga disebut dengan pendapatan karena penjualan dapat mengakibatkan naiknya modal. Penjualan secara umum adalah kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang mengajak orang lain untuk membeli barang dan jasa yang ditawarkan yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.

- a. Beberapa istilah yang berkaitan dengan fungsi perusahaan sebagai salah satu jaringan distribusi adalah: Perdagangan Perantara
Setiap usaha yang fungsinya menyalurkan barang dari produsen ke konsumen akhir. Pada dasarnya semua penjualan barang dapat

disebut secara luas sebagai penjual perantara.

- b. Agen
Setiap penjual perantara yang mempunyai hak resmi untuk bertindak atas nama produsen.
- c. Pengecer
Setiap penjual perantara yang menjual barang ke konsumen akhir.
- d. Grosir
penjual perantara yang menjual barang kepada pedagang perantara yang lain biasanya ke penjual eceran dan biasanya yang dijual adalah barang konsumsi. Istilah lain yang lin digunakan secara bergantian dengan istilah ini adalah distributor atau penyalur. Istilah distributor biasanya digunakan dalam perdagangan barang-barang industri.

- e. Agen Penjualan
Penjual perantara yang menjualkan barang produsen atas dasar perjanjian komisi. Untuk barang tertentu sering disebut dengan dealer.

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkannya sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

▪ **Pengertian Penjualan Kredit**

Jenis penjualan yang lazim dikenal adalah penjualan tunai dan penjualan kredit yang mana akan diterapkan itu sangat tergantung pada kedua belah pihak yang menjadi penentu kesepakatan penjualan atas produk yang disepakati. Penjualan tunai terjadi dengan adanya transaksi penyerahan barang dan penerimaan uang pada saat yang bersamaan. Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualannya banyak perusahaan besar terkadang memberikan kebijaksanaan

pemilikan barang secara kredit, misalnya tenggang waktu pembayaran beberapa bulan atau dengan cara cicilan. Penjualan angsuran pada dasarnya termasuk kategori penjualan kredit, dimana sebgai pembayaran akan diterima secara bertahap sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Menurut Haryono (2003;38) penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu:

1. pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan (diberikan down payment)
2. sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran

▪ **Pengertian Pengendalian Intern**

Menurut Baridwan (2007) pengendalian intern "internal control itu meliputi struktur organisasi dan semua cara- cara sehat dan alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran akuntansi, memajukan efisiensi dalam usaha, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu.

Menurut Mulyadi (2001 : 163) "Mengatakan internal control yang diterapkan dalam penjualan meliputi organisasi, system otorisasi, dan prosedur pencatatan, dan praktek yang sehat".

Unsur-unsur pengendalian Intern

1. Organisasi
Struktur organisasi mencerminkan pembagian wewenang dan tanggung jawab dalam pencapaian tujuan. Organisasi akan dapat mengalokasikan berbagai sumber daya yang dimilikinya. Adanya pembagian wewenang yang

jelas akan memudahkan pertanggung jawaban konsumsi sumber daya organisasi dalam mencapai tujuan.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Prosedur pencatatan penjualan yang baik akan menjamin data yang direkam dalam formulir dicatat dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan kehandalan yang tinggi. Dengan demikian sistem otorisasi penjualan akan menjamin dihasilkannya dokumen pembukuan yang dapat dipercaya, sehingga akan menjadi masukan yang dapat dipercaya bagi proses akuntansi.

3. Praktik yang Sehat

Pembagian tanggung jawab fungsional, sistem wewenang dan prosedur pencatatan pada fungsi penjualan yang telah diterapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam transaksi penjualan. Internal control sistem informasi akuntansi penjualan perlu dilakukan secara khusus mulai dari pesan penjualan, persetujuan kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, pembukuan piutang, dan penagihan piutang.

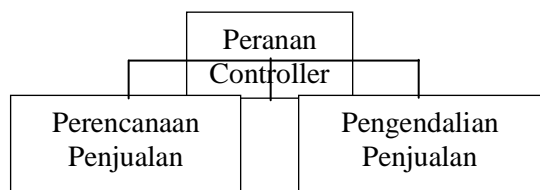
▪ **Penelitian Terdahulu**

- ✓ Wahyu Ari Sudiart Moko dengan hasil bahwa terdapat hubungan yang positif antara penerapan perencanaan biaya dengan pengendalian biaya dan alat akuntansi. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah disusun dalam arsip yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan adalah RKAP tahun 2015 PT.Cesco Offshore and Engineering Batam.

Penelitian tentang pengaruh harga dan biaya promosi terhadap penjualan PT. KALBE NUTRITIONAL pernah dilakukan oleh Nano Herlanto dengan hasil bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara harga dan biaya promosi terhadap penjualan susu Zee pada PT. KALBE NUTRITIONAL tahun 2010-2013.

Erland Penelitian tentang pengaruh penjualan jasa ekspedisi terhadap tingkat pendapatan laba pada PT. FALINDO UTAMA yang dilakukan oleh Erland dengan hasil bahwa penjualan jasa pengiriman barang pada PT.FALINDO UTAMA dapat hubungan yang positif terhadap tingkat pendapatan laba tahun 2010.

▪ **Kerangka Pemikiran**



Gambar 2.1 KerangkaPemikiran

III. METODOLOGI PENELITIAN

▪ **Lokasi Penelitian**

Penelitian ilmiah ini dilakukan di PT. Duta Multi Karya Batam dimana perusahaan yang bergerak dalam bidang manufacturing yang memproduksi spare part. Perusahaan ini bertempat di kawasan Hijrah industry Batam centre.

▪ **Desain Penelitian**

Desain penelitian yang digunakan penulis adalah desain deskriptif pada umumnya dilakukan pada peneliti dalam bentuk studi kasus yang memusatkan

diri pada suatu unit tertentu dalam berbagai fenomena, untuk memungkinkan studi dilakukan secara mendalam untuk menjadi pertimbangan penelitian model ini menurut firdaus (2015;104)

▪ **Jenis Data**

Jenis penelitian ini bersifat kualitatif yang tidak berbentuk angka, bersifat deskriptif. Maka, firdaus (2015;53) menyatakan jenis data dari penelitian ini berdasarkan cara memperolehnya yakni primer dan data sekunder:

a) Data Primer

Data yang dikumpulkan secara langsung dari objek yang diteliti untuk penelitian, seperti interview, observasi mengenai penelitian ini.

b) Data Sekunder

Data yang dikumpulkan dan disatukan dengan studi-studi sebelumnya diterbitkan oleh organisasi lain, dan bersifat tidak langsung, seperti data dokumentasi atau lainnya.

▪ **Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian, baik itu penelitian kuantitatif maupun penelitian kualitatif, seorang peneliti pasti membutuhkan data-data untuk mengambil hasil yang ingin dida pat. Data tersebut akan dianalisis dan diolah. Tetapi untuk memperoleh data kita membutuhkan teknik dalam pengumpulan data antara lain sebagai berikut dijelaskan.

1. Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam satu topic tertentu hal ini menurut Esterberg dalam jurnal Dyah (2013) dikutip dari buku sugiyono (2010:317). Data yang diperoleh dari hasil wawancara ini adalah semua yang digunakan untuk proses penelitian mulai dari aktivitas kegiatan, sistem

pengawasan, informasi sistem pembayaran dan permasalahan-permasalahan yang sering terjadi dalam kegiatan penjualan Kredit.

2. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu dalam jrnal dyah (2013) dikutip dari buku (Sugiyono, 2010:329). Dalam penelitian ini metode yang digunakan untuk mengumpulkan data tentang metode penjualan kredit pada PT Duta Multi Karya.
3. Observasi yaitu metode yang berbentuk partisipasi, dimana pengamatan kegiatan keseharian manusia dalam pengumpulan data menggunakan panca indra mata dan alat lainnya sebagai alat bantu utamanya. Maka dari itu observasi menurut firdaus (2015:108) adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra lainnya. Oleh karena itu, saya sebagai peneliti akan mengobservasi dari mulai awal metode penjualan yang digunakan untuk mengetahui perencanaan dan pengendalian penjualan.

▪ **Teknik Analisis Data**

Adapun teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini dengan strategi analisis data deskriptif, Strategis yang lebih banyak menganalisis permukaan data dan hanya memperhatikan proses-proses kejadian suatu fenomena, bukan pendalaman data atau makna data menurut firdaus (2015:111)

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

▪ **Gambaran Umum PT Duta Multi Karya**

Berdirinya PT Duta Multi Karya ini diprakarsai oleh adanya perkembangan dunia ekonomi dan usaha di Indonesia

dewasa ini, khususnya bidang manufaktur terutama part wiper dan spare part secara cash credit sehingga Duta Multi Karya mempunyai cita-cita, visi dan misi untuk menjadi yang terbaik dan terbesar dalam bidangnya. PT Duta Multi Karya didirikan di Batam center kawasan excecutive sejak tahun 2005 oleh Bapak Ridwan sebagai direktur utama. Selama bertahun-tahun, dengan dedikasi manajemen dan kerja yang telah berkembang menjadi salah satu terkemuka industri metal plating and finishing di Batam, mendapatkan pengakuan dan dukungan dari banyak pelanggan setia. Dari tahun ke tahun perusahaan mengalami perkembangan yang signifikan, hal ini ditandai dengan semakin meningkatnya produk yang dihasilkan, diantaranya jenis produk yang makin beragam, penambahan tenaga kerja dan yang paling penting adalah pembangunan pabrik yang berkesinambungan.

▪ **Visi dan Misi Perusahaan**

PT Duta Multi Karya memiliki visi dan misi untuk meningkatkan perkembangan usahanya visi dan misi tersebut adalah sebagai berikut :

A. VISI

Menjadi perusahaan yang terbaik dibidangnya dan selalu menjadi nomor satu di Batam.

B. MISI

1. Memberikan kualitas produk dan layanan yang aman dengan harga yang kompetitif dan pengiriman tepat waktu.
2. Menetapkan diri sebagai pemasok terpercaya untuk pelanggan.

▪ **Kegiatan Perusahaan**

PT. Duta Multi Karya merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang manufacturing. Dalam kegiatan tersebut menghasilkan beragam produk berupa barang wiper untuk keperluan pembersih kaca mobil dan perlengkapannya.

▪ **Perencanaan Penjualan**

Dalam bab ini penulis akan menyajikan data yang berkaitan dengan hasil pengamatan atau penelitian, atas perencanaan penjualan di PT Duta Multi Karya. Analisis dan pembahasan penulis terhadap perencanaan penjualan meliputi perencanaan anggaran penjualan atau pada perusahaan disebut target penjualan, metode penjualan, dan kebijakan penetapan harga.

1. Perencanaan Anggaran Penjualan (pada perusahaan Target Penjualan)

Perencanaan Penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat pokok dan mendasar dalam suatu pencapaian tujuan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya suatu perencanaan agar penjualan yang akan dilakukan, dapat mencapai target atau nilai penjualan yang diinginkan.

Perencanaan penjualan di PT Duta Multi Karya dinyatakan dalam istilah “Master Plan”. Lebih jelas dapat dilihat pada table berikut ini:

PERIODE	UNIT PENJUALAN		HARGA PENJUALAN		RENCANA PENDAPATAN	
	SEMUA PRODUK		PER(UNIT)		2014	2015
2014-2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
JANUARI	6,000	8,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp420,000,000	Rp640,000,000
FEBRUARI	6,000	8,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp420,000,000	Rp640,000,000
MARET	6,000	8,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp420,000,000	Rp640,000,000
APRIL	6,000	8,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp420,000,000	Rp640,000,000
MEI	6,000	8,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp420,000,000	Rp640,000,000
JUNI	6,000	8,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp420,000,000	Rp640,000,000
JULI	7,000	9,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp490,000,000	Rp720,000,000
AGUSTUS	7,000	9,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp490,000,000	Rp720,000,000
SEPTEMBER	7,000	6,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp490,000,000	Rp720,000,000
OKTOBER	7,000	9,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp490,000,000	Rp720,000,000
NOVEMBER	7,000	9,000	Rp70,000	Rp80,000	Rp490,000,000	Rp720,000,000

Tabel 4.1 Master Plan

2. Metode Penjualan

Metode penjualan yang digunakan

kan PT Duta Multi Karya untuk meningkatkan volume penjualannya, perusahaan melakukan kebijakan Diskon, karena diskon merupakan suatu bagian yang sangat penting dalam memasarkan produk. Karena dengan diskon di harapkan *customer* akan tertarik pada produk yang kita tawarkan. Diskon seringkali digunakan oleh penjual untuk menarik pembeli agar

3. Kebijakan Penetapan Harga

Harga merupakan salah satu sarana yang digunakan perusahaan untuk mencapai laba yang di inginkan dan dapat mengganti atau menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan.

▪ Pengendalian Penjualan

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, pengendalian perlu dilakukan setiap perusahaan agar rencana dan kebijaksanaan yang telah ditetapkan sebelumnya tidak menyimpang dalam pelaksanaannya. Lagi pula penjualan merupakan suatu kegiatan yang dinamis disertai dengan kondisi penjualan yang mudah terpengaruh dengan kejadian di sekitarnya. Oleh karena itu pengendalian terhadap terhadap penjualan perlu diterapkan sebagai implementasi dari evaluasi kinerja para karyawan perusahaan. Dalam penjualan fungsi controller melakukan pengendalian penjualan, pada PT Duta Duta Multi Karya fungsi controllernya meliputi :

1. Pengendalian Diskon

Pengendalian diskonnya meliputi pemberian batas waktu penawaran. Contohnya jika customer mendaftar sebelum tenggang waktu yang ditetapkan maka mereka akan mendapat diskon atau bonus penambahan dalam suatu produk . PT Duta Multi Karya juga memberikan garasi produk yang diorder hal ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan, agar pelanggan merasa terjamin dengan pembelian yang mereka lakukan.

2. Pengendalian Penjualan Kredit

Dalam pengendalian kredit pada PT Duta Multi Karya fungsi controller

yang dilakukan yaitu mengenai limit tanggihan penjualannya jadi untuk melihat limit dari customer tersebut perusahaan melihat penyebab pembayaran kredit bermasalah apakah itu sengaja tidak dibayar atau customer akan tetap membayar tetapi saat itu sedang mengalami musibah.

Untuk mengatasi macetnya kredit pihak perusahaan melakukan penyelamatan agar tidak menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi pelanggan yang terkena musibah dan melakukan penyitaan bagi pelanggan yang sengaja lalai untuk membayar.

3. Pengendalian *Term of Payment* (Jangka waktu Pembayaran)

PT Duta Multi Karya memiliki peraturan ketentuan pembayaran yang berbeda dengan perusahaan lain meskipun produk yang dihasilkannya sama. Agar bias bekerja sama dengan baik antar perusahaan, terutama dalam urusan jual beli tentu pihak customer harus mematuhi *term of payment* atau ketentuan pembayaran yang telah disepakati. Dalam hal ini jenis *term of payment* yang digunakan PT Duta Multi Karya adalah *Net EOM (end of month)*, berarti pembayaran akan dilakukan maskimum setelah akhir bulan. Namun ada juga peraturan yang dibuat dalam pembayaran ini yaitu apabila customer terlambat melakukan pembayaran, maka pihak perusahaan akan memberikan peringatan dan juga memberikan tenggat waktu tambahan untuk pembayaran selama dua minggu. Apabila dalam tengat waktu yang telah ditentukan, pihak customer tidak juga membayar maka akan dilakukan penyitaan barang dan langsung di daftar hitamkan dari perusahaan.

▪ Pelaksanaan penjualan

Pengendalian terhadap pelaksanaan penjualan di PT Duta Multi Karya dirangkap oleh Direktur dan *Accounting*. Dimana Direktur dan *Accounting* melakukan pengendalian langsung dengan mengawasi berjalannya proses penju

alan terjadi dan melakukan pencatatan dari hasil pelaksanaan penjualan. Ruang lingkup penjualan PT. Duta Multi Karya meliputi berbagai macam *link* yaitu beberapa *Customer* yang bekerjasama. Selain itu berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan, PT Duta Multi Karya dalam melakukan penjualan ada tahap-tahapnya yaitu:

a. Pelayanan Purna Jual

Sebagaimana kita ketahui bahwa produk yang ditawarkan oleh sebuah perusahaan dagang adalah barang jadi yang berwujud, produk dan fasilitas yang tersedia sehingga dalam produktivitas sehari-hari mereka sangat memperhatikan kualitas produk yang di berikan kepada customer dengan kualitas produk yang baik agar menimbulkan kesan yang baik kepada customer, sehingga customer merasa puas atas barang yang ditawarkan.

Secara rinci kepuasan para *costumer* bisa terpenuhi dengan memperhatikan 3 (tiga) unsur yaitu:

1. Tersedianya sarana maupun fasilitas penunjang lainnya secara baik, seperti tersedianya mobil pengiriman barang secara langsung agar produk yang dipesan lebih cepat sampai pada tangan *costumer*.
2. Mengatur administrasi pembukuan yang baik agar tidak kehabisan stok barang yang tersedia.
3. Adanya kualitas pelayanan yang baik terhadap vendor dan *supplier* seperti halnya memperlakukan para *costumer*.
4. Kualitas produk yang dijual memenuhi standar yang diinginkan *costumer*.

Langkah – langkah yang dilakukan oleh pihak perusahaan PT DUTA MULTI KARYA untuk tetap

menjamin kualitas pelayanan, antara lain:

1. Mendapatkan pelatihan atau training mengenai internal audit ISO 9001 : 2008
2. Melayani dengan baik setiap pengorderan produk.
3. Kritik dan saran dari *costumer*
4. Menjaga hubungan yang baik terhadap pelanggan, baik pelanggan baru maupun pelanggan lama.

b. Pencatatan dan Pelaporan Penjualan

PT DUTA MULTI KARYA juga melakukan pengendalian akuntansi selain pengendalian langsung terhadap penjualannya. Pengendalian akuntansi disini dilakukan dalam kegiatan pencatatan dan pelaporan perseroan. Dimana pencatatan dan pelaporan dilakukan oleh divisi yang berbeda.

Menurut pendapat penulis pengendalian akuntansi yang telah dilakukan PT DUTA MULTI KARYA selama ini berjalan cukup baik. Karena dengan dipisahkannya pelaksanaan pencatatan dan laporan penjualan oleh divisi yang berbeda, tindakan yang merugikan perusahaan akan dapat dihindari. Baik pencatatan yang dilakukan oleh kasir dan pelaporan oleh *accounting*, masing-masing akan saling mengawasi. Dan apabila ada tindakan yang menyimpang dari prosedur akan timbul pertanyaan dari divisi lainnya.

Berdasarkan hasil pengamatan yang penulis dapatkan, jenis laporan yang dibuat oleh *accounting* dan kasir yaitu:

- a. Laporan pelaksanaan, yang berisikan tentang pelaksanaan penjualan yang telah dilakukan.
- b. Laporan perkembangan, yang berisikan tentang perkembangan penjualan yang tercapai melebihi atau sebaliknya dari target yang disusun.
- c. Laporan penyimpangan dan penyebabnya, bila ada.

Dari laporan yang disusun oleh *accounting* dan kasir tersebut selanjutnya diajukan ke manajer dan manajer akan menginformasikan kepada direktur dan direktur utama, sebagai

tanggung jawabnya terhadap tugas yang diberikan.

c. Analisa Perbandingan Rencana dan Realisasi Penjualan

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa jika perusahaan ingin mencapai penjualan yang menguntungkan, perusahaan harus mengetahui produk mana yang memberikan kontribusi terbesar bagi perusahaan. Untuk itu dilakukan analisa. Menurut penulis analisa yang dilakukan untuk mengetahui hal tersebut adalah dengan menganalisa atau membandingkan Actual Sales tahun lalu dan tahun sekarang sehingga diketahui bidang usaha mana yang paling potensial baik analisa dalam bentuk kuantitas maupun harga.

▪ **Realisasi Penjualan**

Tabel 4.2 Realisasi Penjualan

Berdasarkan tabel 4.2 di atas dapat disimpulkan bahwa realisasi penjualan pada tahun 2014 yang di dapatkan PT Duta Multi Karya mencapai 58% untuk bulan januari. Pada bulan februari penjualan menjadi 66%. Namun masih jauh dari target yang ditetapkan. Pada bulan Maret sampai bulan Juni hasil penjualan mengalami kenaikan yang sangat signifikan bahkan mencapai 100%. Hal ini tercapai karena perusahaan memberikan diskon sebesar 10% dalam hasil penjualan. Tujuan dari metode diskon ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Melihat dari hasil penjualan dari enam bulan sebelumnya yang terus mengalami peningkatan, perusahaan menambahkan volume penjualan dari 6000 unit ke 7000 unit. Namun pada bulan juli sampai agustus unit penjualan yang didapatkan perusahaan hanya mencapai 85 %. Hal ini dikarenakan perusahaan menambahkan volume penjualan serta tidak dikenakan diskon. Melihat hal itu perusahaan memberikan diskon pada customer dan target yang didapatkan perusahaan tercapai pada

bulan oktober sampai November. Dibulan desember tidak ada pemberian diskon karena target perusahaan telah tercapai. Namun perusahaan juga mendapatkan keuntungan sebesar 2% pada akhir bulan. Pada tahun 2015 perusahaan meningkatkan lagi volume penjualan dari 7000-9000 unit. Perusahaan menggunakan metode diskon untuk meningkatkan volume penjualan sama halnya seperti metode yang dilakukan pada tahun sebelumnya.

▪ **Realisasi Keuangan**

PERIODE	PER UNIT PENJUALAN SEMUA PRODUK		REALISASI PENJUALAN		HARGA PENJUALAN PER UNIT		ANGGARAN PENDAPATAN DALAM RIBU		% TOTAL TARGET PENJUALAN		REALISASI KEUANGAN			
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015		
JAN	6.000	8.000	3.500	6.500	70.000	80.000	245.000	520.000	58%	81%	245.000	520.000		
FEB	6.000	8.000	4.000	6.500	70.000	80.000	280.000	520.000	66%	81%	280.000	520.000		
MARET	6.000	8.000	4.875	7.200	81.000	72.000	325.500	574.000	100%	90%	325.500	511.400		
APRIL	6.000	8.000	5.000	7.200	81.000	72.000	320.000	600.000	100%	94%	320.000	540.000		
MEI	6.000	8.000	6.000	8.000	70.000	80.000	420.000	640.000	100%	100%	420.000	640.000		
JUNI	6.000	8.000	6.000	8.000	70.000	80.000	420.000	840.000	100%	100%	420.000	840.000		
JULI	7.000	9.000	5.200	8.000	70.000	80.000	385.000	640.000	78%	88%	385.000	640.000		
AGUSTUS	7.000	9.000	5.600	8.200	70.000	80.000	392.000	680.000	80%	92%	392.000	680.000		
SEP	7.000	9.000	6.200	8.200	81.000	72.000	420.000	600.000	99%	94%	396.000	612.000		
OKT	7.000	9.000	7.000	8.000	81.000	72.000	480.000	704.000	100%	97%	480.000	637.000		
NOV	7.000	9.000	7.000	8.000	80.000	70.000	480.000	704.000	100%	100%	480.000	704.000		
DES	7.000	9.000	7.200	8.000	70.000	80.000	504.000	728.000	100%	100%	504.000	728.000		
							Total	4.721.500	7.612.000			Total	4.280.950	7.356.700

Tabel 4.3 Realisasi Keuangan

Berdasarkan tabel 4.3 di atas dapat disimpulkan bahwa realisasi keuangan yang didapatkan PT Duta Multi Karya pada bulan Januari dan februari adalah sebesar Rp 245,000,000 dan Rp 280,000,000. Hasil dari pendapatan pada bulan Maret dan April total keuangan yang didapatkan adalah sebesar Rp 292,950,000 dan Rp 315,000,000 hasil ini tentunya lebih besar dari pendapatan pada bulan sebelumnya. Hal ini dikarenakan adanya metode diskon dalam realisasi penjualan. Namun pendapatan ini masih dibawah harga yang sebenarnya yaitu Rp 325,000,000 dan Rp 350,000,000 jika tidak adanya diskon pada bulan Maret dan April. Namun dengan adanya metode diskon yang diterapkan target penjualan yang ditetapkan perusahaan pada bulan Mei dan Juni dapat tercapai. Metode ini juga diterapkan perusahaan pada bulan Juli sampai Desember pada tahun 2015. Perusahaan Duta Multi Karya menerapkan metode diskon karena dapat disimpulkan bahwa metode diskon

cukup signifikan dalam meningkatkan volume penjualan.

▪ Alur Penjualan Perusahaan

Ada pun alur proses penjualan di PT Duta multi karya adalah sebagai berikut:

- ✓ Terima order dari customer ke bagian Selling.
- ✓ Bagian Selling melakukan commitment dengan customer, kemudian membuat contract Terms rangkap 4 yang didistribusikan sebagai:
 - Rangkap 1 untuk Costomer.
 - Rangkap 2 untuk arsip bagoan Selling
 - Rangkap3 untuk bagian Billing and Collections sebagai dasar pembuatan.
 - Rangkap 4 untuk bagian Managing Inventory sebagai dasar penyiapan pesanan dari Customer
- ✓ Contract term rangkap 3 diterima, emudian membuat Bill.
- ✓ Contract Terms rangkap 4 diterima, kemudian menyiapkan pesanan Customer. Jika di gudang barang pesanan Customer kurang, bagian Managing Inventory menghubungi bagian planning sales and inventory yang merencanakan penjualan dan keluar masuknya inventory untuk melakukan pembelian ke vendor.
- ✓ Bagian planning Sales and inventory untuk menyetujui and membuat inventory planning berdasarkan permintaan pembelian inventory dari bagian Managing Inventory.
- ✓ Bagian planning sales and inventory membuat purchase plan dan mengajukannya ke bagian purchasing, Receiving & Payment untuk melakukan pembelian ke vendor.

- ✓ Bagian purchasing, receiving & payment melakukan purchasing order ke vendor dan langsung melakukan payment.
- ✓ Vendor memenuhi purchasing order dari bagian purchasing receiving payment.
- ✓ Bagian purchasing, receiving & payment membuat laporan purchasing order yang dilakukan beserta bukti pembayaran ke Management Reporting & financial cyle agar dilakukan pencatatan.
- ✓ Bagian purchasing receiving & payent memasukan inventory yang telah dibelivke bagian managing inventory.
- ✓ Bagian managing inventory membuat laporan penerimaan inventory di gudang untuk mana
- ✓ Bagian managing inventory membuat laporan penerimaan inventory di gudang untu management reporting & financial cyle.
- ✓ Bagian managing inventory menyiapkan barang yang dipesan dan diserahkan ke bagian fulfill delivery commitment.
- ✓ Bagian fulfill delivery commitment menerima Delivery Terms.
- ✓ Berdasarkan delivery Terms yang diterima, bagian fulfill delivery commitment mencocokkannya dengan barang yang telah diterima dari bagian managing inventory. Bila sesuai, bagian
- ✓ Bagian fulfill delivery commitment mengantarkan pesanan customer.
- ✓ Bagian fulfill delivery commitment menyerahkan surat pengantar yang telah ditandatangani tersebut ke bagian billing & collections.
- ✓ Bagian fulfill delivery commitment membuat laporan mengenai biaya yang dikeluarkan selama pengantaran

- pesanan customerKe Management reporting & Financial cycle.
- ✓ Bagian billing & collections mengirimkan Bill ke customer. Customer melakukan pembayaran ke bagian Billing & collections.
 - ✓ Bagian Billing & Collection menyerahkan bukti pembayaran dari customer ke management reporting & Financial Cycle untuk melakukan pencatatan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

▪ Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa yang telah dikemukakan dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa fungsi-fungsi yang dilakukan oleh Direktur, Accounting dan cashier PT Duta Multi Karya selama ini, terlihat adanya penerapan fungsi controller. Perusahaan ini telah melakukan fungsi perencanaan dan pengendalian terhadap penjualan produk yang ada dalam perusahaan tersebut.

Berikut ini kesimpulan-kesimpulan penulis dapatkan dari penelitian dan analisa di PT Duta Multi Karya

1. Peranan controller dalam perencanaan yang telah dilakukan PT. Duta Multi Karya selama ini sudah baik, terlihat dari target penjualan yang telah disusun sudah standar yang telah ditetapkan perusahaan dan melibatkan bagian-bagian lainnya dalam perusahaan. Selain itu dalam penyusunan perencanaan target penjualan, divisi yang bertanggung jawab untuk menyusun perencanaan penjualan dinilai kembali oleh dewan Direktur.
2. Peranan controller dalam pengendalian penjualan yang telah dilakukan PT Duta Multi karya sudah cukup baik, dimana dalam pelaksanaan penjualannya menggunakan metode diskon sudah berjalan dengan baik, dengan

metode diskon PT Duta Multi Karya dapat mengendalikan penjualan yang kurang pada bulan sebelumnya.

▪ Saran

Berdasarkan hasil peneliti dan kesimpulan yang diuraikan di atas maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan yang baik di periode berikutnya perusahaan sebaiknya memberikan diskon dalam tiap pembelian produk berdasarkan volume pemesanan dari customer.
2. Perlakukan customer dengan sebaik mungkin agar mereka merasa puas dengan pelayanan dari kita.
3. Perusahaan juga perlu memperhatikan keadaan pekerjanya seperti memberikan pelatihan bagi karyawan agar berdampak semakin baik juga dalam produktifitas kerjanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Choriyah, Safinatul. (2005). "Peranan Controller dalam Pengendalian Penjualan pada PT. Jasa Marga (Persero) ." Studi Dalam: Penjualan Karcis Langganan tol, Jakarta:Paramida
- Curter, William K.(2009). *Akuntansi Biaya*, Jakarta:Salemba empat
- Hamta, Firdaus. (2015) .Metode Penelitian Akuntansi.Yogyakarta.Deepublish
- Harahap Sofyan Syafri, (2000). *Budgeting*, Edisi.1. Jakarta:Grafindo Persada

- Haruman, Tendi. and Sri Rahayu.(2005).
*Penyusunan Anggaran
 Perusahaan,* Ed 4.
 Yogyakarta:Graha ilmu
- Haryati, Tri. (2014). Analisis Realisasi
 Penjualan Mobil pada PT Agung
 Automali, Jakarta, 2002
- Hery. (2011). Teori Akuntansi.
 Jakarta:Kencana
- Horngren, Tkuswandi. (2001).
Pengantar Akuntansi Manajemen
 ,Ed 6.Jakarta:Erlangga
- Kusuma, Hendra. (2009). *Manajemen
 Produksi, Perencanaan dan
 Pengendalian Produksi,* Jakarta
 pusat
- Magdalena, Putri. (2012). “Analisa
 Pertanggung Jawaban
 Pengendalian Intern Persediaan
 pada PT.Eka Surya Mechatronic
 Indonesia,”*Skripsi Fakultas
 Ekonomi Universitas Riau
 Kepulauan, Batam*
- Soemarso S.R.(2004). Pengantar
 Akuntansi. Salemba :Jakarta
- Suyanto, Bagong.(2005). Metode
 Penelitian Sosial:Bergabai
 Alternatif Pendekatan.
 Jakarta:Prenada Media
- Mulyadi, (2001), *Sistem Informasi
 Akuntansi,* Edisi Ke Tiga,
 Penerbit Salemba Empat,
 Jakarta
- Baridwan, Zaki (2000), *Sistem
 Informasi Akuntansi,* Edisi ke Dua,
 Cetakan Ke lima Penerbit BPF E ,
 Yogyakarta