

Abstrak

Tujuan penelitian ini ialah untuk mengidentifikasi kelemahan, dan mengetahui sejauh mana keefisienan dan keefektifan dalam bagian penjualan serta merumuskan rekomendasi untuk mengatasi kelemahan yang ditemukan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi pustaka dan metode penelitian lapangan. Metode penelitian studi pustaka dilakukan dengan cara mempelajari buku-buku yang berkaitan dengan topik permasalahan penelitian ini. Penelitian lapangan dilakukan dengan membuat kuesioner, observasi dan melakukan wawancara. Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa kinerja penjualan pada PT. Prima Bundiarta Nusa sudah cukup baik, namun masih ditemukan beberapa kelemahan yang masih harus diperbaharui yaitu perusahaan belum mempunyai pedoman tertulis untuk potongan harga penjualan, belum memberlakukan batas kredit kepada setiap customer, belum menerapkan sanksi atas keterlambatan pembayaran piutang, dan masih terjadi keterlambatan pengiriman produk. Berdasarkan kelemahan yang ditemukan, diusulkan saran perbaikan yang dapat dipertimbangkan perusahaan, yaitu: sebaiknya perusahaan membuat pedoman tertulis yang diterapkan dalam menentukan potongan harga penjualan terhadap customer, menerapkan batas kredit, dan memberlakukan sanksi atas keterlambatan pembayaran piutang, serta memperhitungkan musim hujan dan juga mengganti mesin produksi.

Kata Kunci : PT. Prima Bundiarta Nusa, Audit Operasional, Kinerja Penjualan, Sistem Pengendalian Intern.

Abstract

The purpose of this study was to identify weaknesses, and determine the extent of the efficiency and effectiveness of the sales department and formulate recommendations for the weaknesses found. The research methods used is literature study and field research methods. literature study method was done by studying books related to the subject matter of this study. Field research was conducted by making questionnaires, observations and interviews. The results obtained indicate that the performance of sales at PT. Prima Nusa Bundiarta is good enough, but still found some weaknesses that still need improvement, the company does not have clear guidelines for the discounted sale price, not imposed credit limits to each customer, not to impose sanctions on the late payment of accounts receivable, and still there is delay in delivery of products. Based on the vulnerability is discovered, the proposed suggestions for improvements that could be considered by enterprise, namely: the company should make a written guideline in determining are applied in determining sales rebates to customers, applying credit limits, and impose penalties for the late payment of accounts receivable, as well as taking into account the rainy season and also change machines production.

Keywords: PT. Prima Nusa Bundiarta, Audit Operations, Sales Performance, Intern Controlling System.