BAB III

DATA HASIL PENELITIAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. PINDAD (Persero) merupakan perusahaan angkatan darat yang merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang bergerak dalam bidang industri Hankam dan Komersil di bawah pimpinan Menteri Pendayagunaan Badan Usaha Milik Negara (PT. PAKARYA INDUSTRI).

Perusahaan ini mulai dibangun oleh pemerintah Hindia Belanda pada tahun 1918 sebagai hasil pemindahan dari beberapa instalasi perbengkelan senjata, amunisi dan bahan peledak yang didirikan pada masa pemerintah Gubernur Jenderal Homan-William Deandies) 1801-1811.

PT PINDAD (Persero), Bandung pada mulanya merupakan salah satu usaha Komando TNI Angkatan Darat (AD) yang bergerak di bidang instalasi industri, oleh Karena itu maka, industri ini disebut Komando Perindustrian Angkatan Darat (KOPINDAD), Fungsi utama KOPINDAD adalah memproduksi senjata untuk keperluan Angkatan Darat khususnya dan ABRI pada umumuya.

Pada awal frase perkembangannya yaitu pada tahun 1923 sampai dengan tahun 1942, pemerintah Belanda mendirikan suatu komplek instalasi militer di kiaracondong Bandung, pada tanggal 1 Maret 1942 Jepang mendarat di Indonesia dan pada tanggal 8 Maret 1942 Pemerintah Hindia Belanda menyerah tanpa syarat kepada tentara Jepang, dan komplek insalasi Artileria Inrichtingen (AI) diambil alih oleh Jepang.

Selanjutnya semua keadaan tersebut tetap berlangsung sebagaimana yang di -

lakukan pemerintah Hindia Belanda.

Sedangkan perbedaannya hanyalah yang menyangkut masalah pembinaan dibidang administrasi dan organisasi saja.

Akan tetapi pada tanggal 1 Juni 1946 datang tentara sekutu kebandung dan Instalasi ini dikuasai lagi oleh tentara sekutu dan diganti namanya menjadi Ledger - Produktie Bedrijven (LPB).

Pada tanggal 29 April 1950 LPB diserahkan kepada pemerintah RIS dari pemerintah Hindia Belanda yang kemudian di ganti namanya menjadi pabrik Senjata dan MESIU (PSU), pada tahun 1955 dan 1956 PSM berhasil membangun pabrik munisi kaliber ringan dan memproduksi peluru secara masal.

Pada tanggal 1 Desember 1958 nama PSM diganti menjadi pabrik peralatan Angkatan Darat disesuikan dengan peningkatan teknologi dan fungsinya yaitu - Melanjutkan kegiatan produksi yang telah dihasil oleh perusahaan tersebut.

Pada tanggal 17 Mei 1962 nama tersebut dirubah menjadi perindustrian TNI-AD (PINDAD), yang pembinaannya meliput i produksi pokok untuk mendukung kebutuhab TNI-AD, dengan mendudukan pengelolaan produksi ke karyawan atau militer.

Pada tanggal 31 Januari 1972, PT. PINDAD mengalami perubahan nama Menjadi Komando Perindustrian TNI-AD (KOPINDAD).

Pada tanggal 12 Oktober 1979 KOPINDAD dirubah menjadi PINDAD, Berdasarkan keputusan Menhankam : Kep/18/IV/1976 tanggal 28 April 1976 dan - Keputusan Kasad Nomor : Kep/58/X/1979 pada tanggal 12 Oktober 1979.

Pada tanggal 29 April 1983 berdirilah perusahaan perseroan PT. PINDAD (Persero) berdasarkan akte notaries Hadi Muntoro, SH Nomor 30.

Dengan demikian PINDAD beralih status dari jawatan pemerintah menjadi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berbentuk perseroan terbatas PT. PINDAD dibawah PT. PAKARYA INDUSTRI.

3.2 Misi dan Visi PT PINDAD (PERSERO)

Misi dari PT PINDAD (PERSERO) adalah untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan harga pokok penjualan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam mencapai kepuasan bersama antara penjual maupun pembeli.

Sedangkan Visi dari PINDAD (PERSERO) adalah untuk meningkatkan pendapatan dalam hal penjualan maupun untuk mencari laba yang sebanyak-banyaknya pada perusahaan dimasa yang akan datang dan untuk mensejahterakan karyawannya dari setiap pekerjaannya yang sama-sama harus dipertanggung jawabkan dalam melakukan pekerjaan tersebut.

3.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam suatu perusahaan, pembagian tugas, penetapan kedudukan, dan wewenang Merupakan hal yang penting, karena dengan demikian baik atasan maupun bawahan dapat memahami sejauh mana batasan-batasan wewenang dan tanggung jawab yang diemban dan kepada siapa pertanggung jawaban itu dilaksanakan. Agar semua lebih jelas dan tegas, maka diperlukan sebuah struktur organisasi guna mempermudah pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing personil dalam menjalankan tugasnya yang ada.

Pada PT. PINDAD (Persero) terdapat struktur yang berfungsi dalam mengatur

perusahaannya yang sampai tahun 1992 masih menganut sistem organisasi garis dan staf yang sesuai dengan posisi perusahaan.

Untuk lebih jelasnya, lihat lapiran satu tentang struktur organisasi PT. PINDAD (Persero).

Berikut ini adalah gambaran umum tentang tugas masing-masing bagian yaitu :

1.) Direksi

Memiliki peran yang cukup luas seperti yang dapat dilihat pada struktur organisasi.

2.) Bagian Operasional

Mengawasi operasional perusahaan, fungsi akuntansi, dan pelaksanaan sistem dalam perusahaan.

3.) Bagian pembelian

a. Bertugas dalam pengadaan bahan baku, bahan penolong, dan perlengkapan agar produksi dapat berjalan sesuai dengan rencana produksi.

b. Melakukan koordinasi dengan bagian produksi mengenai bahan-baku, bahan penolong, dan perlengkapan lainnya sehingga sesuai dengan kebutuhan bagian produksi dan dana yang tersedia.

c. Melakukan administrasi untuk setiap pembelian yang dilakukan setiap bulannya.

1.) Bagian Penjualan

a. Menerima pesanan dari pelanggan.

b. Melakukan koordinasi dengan bagian produksi agar pesanan dapat diselesaikan dengan waktu yang diinginkan.

c. Melakukan administrasi untuk setiap penjualan yang dilakukan.

3.4 Job Description

1.) Manager Penjualan

a. Tugas Pokok Manager

Manager Penjualan Divisi Tempa & Cor merupakan pejabat yang sangat penting dalam peranannya, Manager berperan membantu Kepala Divisi Tempa & Cor dalam mempersiapkan dan memeriksa serta mengkoordinasikan sebagai fungsi penjualan produk dan pemasaran produk.

b. Kedudukan

Manager penjualan berkedudukan dibawah pembinaan dan tanggung jawab Langsung Kepala Divisi Tempa & Cor.

Dalam melaksanakan tugas manager penjualan dibantu oleh staf penjualan.

2.) Departemen Administrasi

a. Mempersiapkan Budget Divisi Tempa dan Cor serta mengendalikannya secara dinamis.

b. Menjaga likuiditas keuangan Divisi Tempa dan Cor.

c. Merencanakan kebutuhan dan pengembangan personil secara professional.

3.) Departemen Mutu

a. Memelihara dan meningkatkan pelaksanaan system mutu menuju standar ISO-9000.

b. Mengumpulkan dan menyimpan catatan mutu.

c. Melaksanakan rencana setting kaliber dan alat ukur.

4.) Departemen Tempa Dan Departemen Cor

a. Merencanakan dan mempersiapkan paket Engenering.

b. Menyiapkan dan memanfaatkan secara optimal seluruh sumber daya produksi.

c. Memelihara seluruh fasilitas prasarana produksi.

d. Mengevaluasi organisasi, sistem dan prosedur.

5.) Gudang

a. Melaksanakan penerimaan dan penyimpanan serta penyampaian material dari gudang pemakai.

b. Memelihara semua fasilitas baik berupa perangkat lunak, maupun perangkat lunak lainnya.

6.) Kasir

a. Melaksanakan penerimaan penyimpanan dan pengeluaran uang atas perintah pimpinan.

b. Melaksanakan pengamanan dana unit usaha dalam arti fisik meliputi uang kertal, giral dan surat berharga serta kronologis pencairannya.

c. Membuat laporan harian saldo atau dana kas / bank.

3.5 Kegiatan Usaha

Dalam kegiatan usaha yang dijalankan oleh PT. PINDAD dalam hal ini adalah bahwa PT. PINDAD menjual berbagai macam alat kebutuhan pokok mesin mulai dari Senjata militer, Bom Senjata, hingga Rel Kereta api yang mencakup berbagai macam kebutuhan pokok lainnya yang dikelolah oleh PT. PINDAD.

PT. PINDAD dalam hal ini menjual barangnya secara tunai maupun kredit tergantung permintaan konsumen yang telah disepakati oleh kedua belah pihak ataupun antara PT. PINDAD maupun pembelinya.

3.6 Rencana Produksi

Pada rencana produksi yang dilakukan oleh PT. PINDAD dimasa yang akan

datang adalah bahwa PT. PINDAD mempunyai target dalam hal penjualan maupun pembuatan peralatan mesin yang lainnya.

Jenis Metode Persentase Penjualan pada PT. PINDAD (PERSERO) Bandung

Nama Barang	**Penjualan Tahun 1999yang diharapkan**	**Persentase yang ditargetkan**	**Penjualan Tahun2000 yang diharapkan**	**Persentase yang ditargetkan**	**Penjualan Tahun 2001yang diharapkan**	**Persentase yang ditargetkan**
Rel Kereta Api	Rp 5 000 000 000	100 %	Rp7000000 000	200 %	Rp 9 000 000 000	250 %
Mesin	Rp 8 000 000 000	100 %	Rp9000000 000	200 %	Rp 10 000 000 000	250 %
Senjata Bom	Rp10000 000 000	100 %	Rp3000000000	200 %	Rp 50 000 000 000	259 %
Jumlah	Rp23000 000 000		Rp4600000000		Rp 69 000 000 000	

Penjualan yang dilakukan oleh PT. PINDAD (Persero), Bandung setiap tahun-mengalami peningkatan atau kemajuan yang memuaskan bagi Perusahaan tersebut.

Harga Pokok Penjualan Tahun 1999 adalah $\frac{\text{Rp 23 000 000 000}}{\text{Rp 3 000 000}} * 100\ \% = 766\,666,666$

Harga Pokok Penjualan Tahun 2000 adalah $\frac{\text{Rp 46 000 000 000}}{\text{Rp 5 000 000}} * 100\ \% = 920\,000\,000$

Harga Pokok Penjualan Tahun 2001 adalah Rp 69 000 000 000 * 100 % = 862 500 000

Rp 8 000 000

Jumlah dari seluruh Penjualan selama 3 Tahun = Rp 2 549 166 666

Bila PT.PINDAD (PERSERO), bandung telah memelihara tingkat persediaan barang selama 1 bulan. Berapa dana tambahan yang dibutuhkan bila PT.PINDAD bermaksud meningkatkan penjualannya sebesar Rp 1 000 000 perbulan tahun depan ? Diketahaui bahwa harga pokok penjualan adalah 100% dan seluruhnya penjualan dilakukan secara tunai.

Cara Penyelesaiannya.

Bila PT.PINDAD (PERSERO), bandung memelihara tingkat persediaan selama 1 bulan, peningkatan penjualan sebesar Rp 1 000 000 perbulan akan mengakibatkan PT.PINDAD harus menambah persediaannya sebasar 100% x Rp 1 000 000, yaitu sebesar Rp 1000 000. Persediaan Rp 1 000 000 ini akan terus dipelihara karena bila di bawah tingkat tersebut, perputaran persediaannya akan berkurang menjadi di bawah 1 bulan.

Bila PT. PINDAD bermaksud meninjam sebesar Rp 5 000 000 dengan tingkat bunga 20%, apakah PT. PINDAD layak untuk diberi pinjaman kredit tersebut ?.Diketahui bahwa biaya Operasional adalah 5% dari penjualan.

Untuk mengetahui kemampuan tersebut akan dilakukan proyeksi perhitungan Rugi / laba PT.PINDAD (PERSERO).

Penjulan Pertahun	= 12 x Rp 23 000 000	= Rp 276 000 000
Harga Pokok Penjualan	= 100% x Rp 276 000 000	= Rp 2 760 000
Laba kotor		= Rp 2 732 400
Biaya Operasional	= 5 % x Rp 1 200 000	= Rp 6 000 000

Laba Bersih sebelum bunga dan pajak		= Rp 4 800 000
Biaya Bunga	= 20% x Rp 1 000 000	= Rp 200 000
Laba Bersih Sebelum Pajak		= Rp 4 600 000

Perhitungan di atas hanya memperhatikan hasil dari peningkatan penjualannya saja. Pada PT. PINDAD (PERSERO), akan sanggup merencanakan suatu rancangan penjualan pada satu bulan.

PT. PINDAD (PERSERO), Bandung pada tanggal 1 Jan 1999, meminjam uang ke bank sebesar Rp500 000 000, dengan jaminan berbentuk piutang dagang sebesar Rp1 000 000. Pinjaman ini dipungut biaya administrasi sebesar 5%, dan dikenakan bunga 100% setahun. Dengan berlakukannya penagihan tetap sejumlah Rp1 000 000, dan pada tgl 30 Des 99 disetor ke bank untuk melunasi pinjaman ditambah bunga, selama bulan Des 99, piutang yang dapat ditagih sebesar Rp500 000.

Jurnal yang dibuat oleh PT.PINDAD (PERSERO), Bandung untuk mencatat transaksi-transaksi sebagai berikut :

TRANSAKSI	JURNAL
1 Jan 99	
Meminjam uang Rp 10 000 000 dikurangi biaya 5%, Piutang dijaminkan sebesar Rp1 000 000	Kas Rp2 500 000
	Macam-macam Biaya Rp250 000 000
Perhitungan	Utang PT. PINDAD Rp252 500 000
Pinjaman Rp 500 000 000	Piutang dijaminkan Rp1 000 000
Pinjaman 5% x Rp500 000 000 Rp 250 000 000	Piutang Rp1 000 000

Jumlah uang yang diterima Rp 2 500 000		
Jan 1999 Piutang yang ditagih sebesar Rp 500 000		Kas Rp500 000 Piutang dijaminkan Rp500 000
1 Jan 1999 Melunasi pinjaman kepada bank sebesar Rp 500 000 Bunga 100%1/12 x Rp500 000 Rp 417 000 Uang yang dikeluarkan Rp 917 000		Utang PT.PINDAD Rp500 000 Biaya Bunga Rp417 000 Kas Rp 917 000
Des 1999 Piutang yang ditagih sebesar Rp 500 000		Kas Rp500 000 Piutang Rp500 000
31 Des 1999 Melunasi sisa pinjaman sebesar Rp 1 000 000 Bunga 100%1/12 x Rp1 000 000Rp 800 000 Uang yang dikeluarkan Rp 1 800 000		Utang PT.PINDAD Rp1 000 000 Biaya Bunga Rp800 000 Kas Rp1 800 000

PT. PINDAD (Persero), Bandung

Perhitungan Laba / Rugi

Pada Tanggal 31 Desember Tahun 1999, 2000, 2001

(Dalam Jutaan Rupiah)

Keterangan	Tahun 1999 (31 Des I)	Tahun 2000 (31 Des II)	Tahun 2001 (31 Des III)
Penjualan Bersih	Rp23000 000 000	Rp 46 000 000 000	Rp 69 000 000 000
Harga Pokok Penjualan	Rp 3 000 000	Rp 5 000 000	Rp 8 000 000
Laba Kotor	Rp 22 997 000 000	Rp 45,995 000 000	Rp 68,992 000 000
Biaya Operasional			
Biaya Penjualan	Rp 3 000 000	Rp 4 000 000	Rp 4 500 000
Biaya administrasi dan umum	Rp 600 000	Rp 800 000	Rp 1 000 000
Total Biaya Operasional	Rp 3 600 000	Rp 4 800 000	Rp 4 500 000
Laba Operasional	Rp 22,993 400 000	Rp 45 990 200 000	Rp 68 987 500 000

3.7 Rencana Penjualan

Dalam Rencana Penjualan yang di lakukan oleh PT. PINDAD (Persero) adalah bahwa rencana penjualan yang harus dicapai dalam perusahaan ini benar-benar terlaksana sesuai dengan yang di harapkan oleh perusahaan dari tahun ke tahun yang -

Mempunyai target dalam penjualan berbagai macam produk yang di jual oleh perusahaan dalam hal ini perusahaan mempunyai rencana untuk meningkatkan penjualan berbagai macam produk yang telah dibuat oleh perusahaan tersebut dalam pendapatan penjualan pada PT. PINDAD (Persero). Jadi untuk rencana penjualan produk ini di jual di berbagai macam kota dilndonesia maupun negara lainnya yang

membutuhkannya sesuai dengan permintaan ataupun pesanan yang diminta oleh pembeli untuk dikirim yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Rencana Pembuatan barang tersebut dengan ketentuan yang direncanakan oleh PT. PINDAD (Persero), Bandung.

Nama Barang	Tahun 1999 (1 Jan – 30 Des)	Tahun 2000 (1Jan- 30 Des)	Tahun 2001 (1Jan- 30 Des)	Persen (%) yang di targetkan
Rel Kereta Api	4 Bulan	7 Bulan	9 Bulan	60%
Mesin	4 Bulan	7 Bulan	9 Bulan	60%
Senjata Bom	4 Bulan	7 Bulan	9 Bulan	60%

Ketentuan yang dilakukan oleh PT.PINDAD (Persero), bandung dalam merencanakan pembuatan Produk tersebut ditentukan berdasarkan penjualan yang laku dalam satu tahun yang jumlah seluruhnya dikalikan berdasarkan persentase yang ketentuannya dilihat dari hasil penjualan selama tahun satu, tahun dua, tahun tiga (Produk yang telah dibuat berdasarkan anggaran pada PT. PINDAD (Persero), Bandung adalah :

Perhitungan Penjualan Produk Tahun 1999 = 12 * 60 %

Perhitungan Penjualan Produk Tahun 2000 = 21 * 60 %

Perhitungan Penjualan Produk Tahun 2001 = 27 * 60 %

Jadi Jumlah Penjualan selama 3 Tahun berdasarkan persen (Rencana Pembuatan Produk

tersebut adalah 60 Bulan berdasarkan ketentuan yang dibuat oleh PT.PINDAD (Persero), Bandung.

Digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai yang dilakukan oleh perusahaan, Misalnya nama pembeli, pemesanan barang produk dalam alamat pemesan yang harus dicatat oleh perusahaan dalam melakukan transaksi pengiriman barang maupun pemesan barang yang disepakati oleh kedua belah pihak antara perusahaan mapun konsumen.

3.8 Sistem Penjualan Produk

Penjualan Pada Divisi Tempa dan Cor PT.PINDAD (Persero) secara umum tidak berbeda dengan penjualan yang biasa dilakukan oleh perusahaan lain perbedannya hanya terdapat pada prosedur dan system penjualannya saja.

Transaksi penjualan dilaksanakan berdasarkan penerimaan pesanan penjualan dari pembeli, baik melalui penunjuk langsung maupun melalui tender atau prosedur, sistem yang terdiri dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan terutama pada bagian penjualan sebagai sumber penghasilan perusahaan, adapun prosedur yang membentuk sistem penjualan antara lain :

1.) Surat Penawaran Permintaan Harga (SPPH).

2.) Surat Permintaan Harga Pokok Pabrik (SPHPP).

3.) Harga Pokok Pabrik (HPP).

4.) Surat Penawaran Harga (SPH).

5.) Surat Balasan dari Customer atau Calon Pembeli dan Negosiasi.

6.) Surat Pesanan (Purchase Order).

7.) Surat Permintaan Penurunan Perintah Pengerjaan (SP4).

8.) Perintah Pengerjaan (PP).

9.) Surat Pengiriman Barang (SPB).

10.) Permintaan Pengeluaran Produk (PPP).

11.) Berita Acara Pengiriman Barang.

Untuk lebih jelasnya penulis akan menguraikan prosedur penjualan diatas satu Persatu yaitu :

1.) Surat Permintaan Penawaran Harga (SPPH)

Surat Permintaan Penawaran Harga adalah dokumen yang dibuat oleh customer atau pemesan yang ditujukan kepada kepala Divisi Tempa & Cor dan diteruskan kepada manager penjualan.

2.) Surat Permintaan Harga Pokok Pabrik (SPHPP)

Surat Permintaan Harga Pokok Pabrik adalah dokumen yang dibuat oleh manager penjualan dan ditujukan kepada Departemen Produksi Tempa & Cor yang bertujuan untuk menghitung kalkulasi biaya untuk menentukan harga pokok pabrik.

3.) Harga Pokok Pabrik (HPP)

Harga Pokok Pabrik adalah dokumen yang dibuat oleh Departemen Tempa atau Cor yang ditujukan kepada Manager Penjualan sebagai balasan SPHPP dan ditembuskan kepada Departemen Administrasi dan keuangan untuk menentukan besarnya keuntungan yang diperoleh.

4.) Surat Penawaran Harga (SPH)

Surat Penawaran Harga adalah dokumen yang dibuat oleh Manager penjualan

dan ditujukan untuk Customer atau pemesan sebagai balasan dari SPPH.

5.) Surat Balasan dari Customer atau Calon Pembeli dan Negosiasi

Surat Balasan dari Customer atau Calon Pembeli dan Negosiasi adalah dolumen yang datang dari calon pembeli yang ditujukan kepada Manager Penjualan untuk mengadakan perjanjian atau kesepakatan bersama.

6.) Surat Pesanan (Purchase Order)

Surat Pesanan adalah dokumen yang dibuat oleh Customer yang ditujukan untuk Kepala Divisi Tempa & Cor dan di tembuskan kepada Manager Penjualan yang bertujuan untuk surat perintah kerja bila mana harga / spesifikasi teknik, dan waktu penyelesaian telah disepakati oleh kedua belah pihak.

7.) Surat Permintaan Penurunan Perintah Pengerjaan (SP4)

Surat Permintaan penurunan perintah pengerjaan adalah dokumen yang dibuat oleh Manager Penjualan dan ditujukan kepada Departemen produksi Tempa atau Cor dan ditembuskan kepada kepala Divisi Tempa & Cor yang bertujuan untuk memproses pembuatan pesanan produksi dari Customer.

8.) Perintah Pengerjaan (PP)

Perintah Pengerjaan adalah dokumen yang dibuat oleh Departemen Tempa atau Cor sebagai perintah pengerjaan dan ditembuskan kepada kepala Divisi Tempa & Cor, manager penjualan dan dokumen ini merupakan balasan dari dokumen SP4.

9.) Surat Pengiriman Barang (SPB)

Surat Pengiriman Barang adalah dokumen yang dibuat oleh Manager Penjualan dan ditujukan kepada Costomer atau pemesan sebagai tanda pengantar barang bahwa

barang telah dikirim dan ditembuskan kepada kepala Divisi Tempa & Cor, Departemen Administrasi dan keuangan untuk proses penagihan.

10.) Permintaan Pengeluaran Produk (PPP)

Permintaan Pengeluaran produk adalah dokumen yang dibuat oleh Manager penjualan dan ditujukan kepada Kepala Gudang sebagai dasar permintaan pengeluaran produksi bahwa barang yang dipesan akan dikirimkan atau diambil pemesan.

11.) Berita Acara Pengiriman Barang

Berita Acara Pengiriman Barang adalah dokumen yang dibuat oleh Manager Penjualan sebagai dasar kesesuaian pengiriman produk yang dipesan bahwa pengiriman Produk tersebut sesuai dengan Purchase Order yang telah dikeluarkan dan berita acara ini ditanda tangani oleh kedua belah pihak.

Divisi Tempa & Cor dalam melakukan penjualan menggunakan sistem penjualan secara kredit dan secara tunai, sistem penjualan in dimulai dengan adanya order dari pembeli dan kemudian diikuti oleh prosedur-prosedur yang lainnya.

Adapun bagian yang terlibat dalam penjualan adalah :

a. Bagian Penjualan
b. Bagian Gudang
c. Bagian Pengiriman

Bagian Akuntansi

Dalam prosedur ini bagian penjualan mempunyai tugas untuk melaksanakan aktivitas penjualan yaitu merencanakan, melaksanakan, mengendalikan operasi penjualan, melaksanakan pemasaran, menetapkan harga jual sesuai kebijakan perusahaan, dan mengadakan hubungan kerja dengan pihak ketiga dibidang penjualan sesuai