LEMBAR PENGESAHAN

ANALISA SISTEM PENJUALAN, LAPORAN PENJUALAN DAN PENAGIHAN PROPERTY DI PT. ARTISAN SURYA KREASI SURABAYA

TUGAS AKHIR
PROGRAM DIPLOMA III
JURUSAN KEUANGAN DAN PERBANKAN

Oleh :
IKA DEWI HANDAYANI
NIM : 2149002

Menyetujui :

Dosen Pembimbing	Ketua Jurusan
(Ir. Agus Supandi, PDP)	(Drs. Yusman Bachrunsyah MM)

Mengetahui :
Ketua STIE – IGI

(Ir. Eddy Suryanto Soegoto, MSc)

LEMBAR PENGESAHAN

PERUSAHAAN/TEMPAT PRAKTEK KERJA

ANALISA SISTEM PENJUALAN, LAPORAN PENJUALAN DAN PENAGIHAN PROPERTY DI PT. ARTISAN SURYA KREASI SURABAYA

TUGAS AKHIR
PROGRAM DIPLOMA III
JURUSAN KEUANGAN DAN PERBANKAN

Oeh :
IKA DEWI HANDAYANI
NIM : 2149002

Menyetujui :
Pimpinan PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya

(Richard Adisastra)

Pembimbing

(M. Asyhurry, SE. Ak)
Acconting Supervisor

JURUSAN KEUANGAN DAN PERBANKAN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
INDONESIAN GERMANY INSTITUTE

TANDA PELAKSANAAN UJIAN SIDANG

Nama Mahasiswa	:	Ika Dewi Handayani
NIM	:	21497002
Judul Tugas Akhir	:	Analisa Sistem Penjualan, Laporan Penjualan dan Penagihan Property di PT. Artisan Surya Kreasi
Jumlah Halaman TA	:	73 Hal + Lampiran
Sidang Yudisium	:	"B"

Bandung, 18 September 2000

Dosen Penguji I

(Drs. Yusman Bachrunsyah, MM)

Dosen Penguji II

(Ir. Agus Supandi, PDP)

Dosen Penguji III

(Ahmad Ahsin Kusuma M, SE, Msc)

"Barang siapa yang menempuh jalan untuk mencari ilmu maka Allah memudahkannya jalan ke surga. Sesungguhnya malaikat itu meletakkan sayapnya kepada orang yang menuntut ilmu karena ridha dengan apa yang diperbuatnya. Sesungguhnya orang alim itu dimohonkan ampun baginya oleh penghuni langit dan bumi sampai ikan di lautan. Keutamaan orang yang berilmu dengan orang yang tidak berilmu adalah seperti bulan atas seluruh bintang. Sesungguhnya para ulama itu adalah penerus para Nabi, sesungguhnya par Nabi itu tidak mewariskan dinar dan dirham, namun mereka mewariskan ilmu, barang siapa yang mengambilnya maka ia mengambil bagian yang banyak sekali".

(HR Abu dawud dan At Tirmidzi)

Kupersembahkan Untuk :

Ayahanda dan Ibunda tercinta dan adinda tersayang.

Tak lupa untuk seseorang yang ku sayangi.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Illahi Robby atas berkat, rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan baik dan lancar yang di dalam prosesnya sangat membutuhkan daya pikir, tenaga dan biaya yang tidak sedikit jumlahnya.

Mengingat selama masa perkuliahan dan pembuatan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari sumbangsih segala pihak, maka penulis dengan kerendahan hati menghaturkan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah dengan kerendahannya memperlancar penulisan Tugas Akhir ini, antara lain:

1. Bapak Ir. Eddy Suryanto Soegoto, M.Sc. Selaku Ketua STIE – IGI.
2. Bapak Drs. H. Yusman Bachrunsyah, MM. Selaku Ketua Jurusan Keuangan dan Perbankan.
3. Bapak Ir. Agus Supandi, PDP. Selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan bimbingan kepada penulis, sehingga Tugas Akhir ini dapat terwujud.
4. Bapak Richard Adisastra Selaku Pimpinan PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan praktek kerja lapangan di perusahaan tersebut.
5. Bapak Muhammad Asyhurry, SE. AK. Selaku Accounting Supervisor di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya sekaligus pembimbing yang telah banyak memberikan petunjuk dalam penyusunan Tugas Akhir ini, baik data maupun isinya.

6. Kepada ayahanda dan Ibunda beserta keluarga, yang selama ini telah memberikan dorongan dan dukungan baik dari segi moril maupun materil.
7. Dan ku sampaikan rasa terima kasih secara khusus kepada karyawan dan karyawati di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya.
8. Dan ku sampaikan rasa terima kasih kepada Bapak dan Ibu Dosen STIE – IGI yang telah membekali ilmu yang bermanfaat bagi penulis selama mengikuti perkuliahan dan beserta Staf.
9. Secara khusus ku sampaikan rasa terima kasih kepada seseorang yang tersayang yang selama ini telah banyak memberikan dorongan dan dukungan kepada penulis dengan sabar.
10. Rekan - rekan ku yang tidak mungkin disebutkan satu - persatu yang telah banyak membantu dalam penyelesaian Tugas akhir ini.

Saya menyadari tiada gading yang tak retak, untuk itu sudah sewajarnya apabila Tugas Akhir ini masih ditemui kesalahan baik sengaja atau tidak yang masih jauh dari kesempurnaan. Akhirnya penulis berharap semoga Tugas akhir ini bisa memberikan kontribusi khasanah ilmu, khususnya disiplin Analisa Penjualan menjadi bahan refensi dan bacaan yang sehat.

Bandung, 8 September 2000

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iii

DAFTAR TABEL v

DAFTAR LAMPIRAN vi

ABSTRAKSI vii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Maksud dan Tujuan 2

1.3 Metodologi Penelitian 2

1.4 Pembatasan Masalah 4

1.5 Sistematika Penulisan 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan dari Optimalisasi Sistem Pelaporan 7

2.1.1 Pengertian dan Fungsi Optimalisasi Sistem Pelaporan 7

2.1.2 Manfaat dari Optimalisasi Sistem Pelaporan 8

2.2 Pemasaran 8

2.2.1 Pengertian dan Fungsi Pemasaran 9

2.3 Strategi Pemasaran 13

2.4 Penjualan 14

2.4.1 Pengertian dan Fungsi Penjualan 14

2.4.2 Jenis - jenis Penjualan 19

BAB III DAT HASIL PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum Perusahaan 20

3.1.1 Sejarah Singkat PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya. 20

3.1.2 Manajemen Organisasi PT. Artisan Surya kreasi Surabaya. 22

3.1.3 Produk Perusahaan yang diPerjualbelikan 26

3.2 Sistem Penjualan, Pelaporan dan Penagihan 29

3.2.1 Sistem Penjualan Property baik Tunai maupun Kredit di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya. ... 29

3.2.2 Sistem Pelaporan dari Hasil Penjualan dan Penagihan terhadap usaha di PT. Artisan Surya kreasi Surabaya. 32

3.2.3 Sistem Penagihan terhadap Penjualan Property di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya. 38

BAB IV ANALISA HASIL PENELITIAN

4.1 Analisa Sistem Penjualannya baik Tunai maupun Kredit di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya..... 40

4.2 Analisa Sistem Pelaporan hasil Penjualan dan Penagihan Property di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya. 43

4.3 Analisa Sistem Penagihan terhadap Penjualan Property di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya. 45

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 46

5.2 Saran - Saran 47

LAMPIRAN 48

DAFTAR PUSTAKA 72

DAFTAR RIWAYAT HIDUP 73

PERPUSTAKAAN UNIKOM BANDUNG

DAFTAR TABEL

No Halaman

1: Daftar Harga Rumah di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya 28

2: Daftar Harga Tanah dan Bangunan 29

DAFTAR LAMPIRAN

No		Halaman
1	: Struktur Organisasi PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya	48
2	: Catatan Atas Laporan Keuangan	49
3	: Slip Permintaan Kas Bon Sementara	55
4	: Slip Credit / Debit Note	56
5	: Slip Surat Tanda Terima Barang	57
6	: Laporan Penyelesaian Kas Bon	58
7	: Bukti Penerimaan Bank	59
8	: Bukti Pengeluaran Bank	62
9	: Bukti Jurnal	65
10	: Bukti Tolakan dan Biaya Bank	68
11	: Permintaan Pembayaran	70

ABSTRAKSI

Tugas akhir ini ditujukan untuk mengetahui sistem penjualan property baik secara tunai maupun kredit dan juga bagaimana cara laporan penjualan, penagihan serta pembayaran atas transaksi yang telah dilakukan terhadap penjualan property di PT. Artisan Surya Kreasi Surabaya.

Tujuan penulis meneliti masalah ini adalah untuk mengetahui pengaruh analisa sistem penjualan, laporan penjualan dan penagihan property, terutama bagaimana sistem penjualan, laporan penjualan dan penagihan property yang ada di PT. Artisan Surya Kreasi, agar di dalam memasarkan produk pihak perusahaan tidaak akan mengalami kekeliruan dalam memberikan informasi atas produk tersebut, terutama fungsi optimalisasi pelaporan terhadap penjualannya, sehingga pihak perusahaan dalam penanganan penjualan mulai dari penjualan pertama sampai dengan penagihannya benar-benar terkendali atau dapat terkontrol.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode deskriptif diantaranya studi kepustakaan dan studi lapangan, studi lapangan ini terdiri dari: Wawancara, Observasi dan Orientasi lapangan.

Kesimpulan dari keseluruhan mengenai sistem penjualan, terutama yang dilakukan secara kredit yang terdiri dari 2 cara, antara lain: KPR (Kredit Pemilikan Rumah) dan PT. Artisan Surya Kreasi itu sendiri. Dan dalam penjualan property yang dilakukan secara tunai tersebut telah ada berbagai macam istilah diskon, diantaranya prosentase dari penjualan (20%), diskon barang (TV, Furniture, Mobil) dan buy one get one (Beli rumah / type besar dapat hadiah satu rumah / type kecil). Sedangkan sistem pembayarannya dapat dilakukan secara tunai maupun giro bilyet / cek. Pembayaran dengan giro / cek hanya akan diakui setelah jumlah tersebut di kreditkan (cair) ke rekening perusahaan.