



**PROSEDUR PENYUSUNAN LAPORAN SALES
PERFORMANCE PT. SINERGI KARSA INDOBENUA
PERIODE 2021 – 2023**

LAPORAN TUGAS AKHIR

RIZKYA AMELIA

2110102034

PROGRAM STUDI AKUNTANSI PROGRAM DIPLOMA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN

JAKARTA

2024



LAPORAN TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Ahli Madya**

RIZKYA AMELIA

2110102034

PROGRAM STUDI AKUNTANSI PROGRAM DIPLOMA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN

JAKARTA

2024

PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Rizky Amelia

NIM : 2110102034

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 07 Juni 2024

Yang menyatakan,

A handwritten signature in black ink is written over a yellow rectangular stamp. The stamp contains the text 'METRAN TEMPEL' and a serial number '23083AJX435625430'. The signature is written in a cursive style.

Rizky Amelia

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizky Amelia
NIM : 2110102034
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi Program Diploma
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhir saya yang berjudul:

**Prosedur Penyusunan Laporan *Sales Performance* PT. Sinergi Karsa
Indobenua Periode 2021-2023**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pagkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 07 Juni 2024

Yang menyatakan,



Rizky Amelia

LAPORAN TUGAS AKHIR

**PROSEDUR PENYUSUNAN LAPORAN
SALES PERFORMANCE PT. SINERGI KARSA INDOBENUA
PERIODE 2021-2023**

Dipersiapkan dan Disusun oleh:

**RIZKYA AMELIA
2110102034**

**Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal : 11 Juli 2024
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima**



Drs. Munasiron Miftah, M.M., CRP

Ketua Penguji



Shinta Widayastuti, S.E., AK, M.Acc., CA

Penguji I



Dr. Amrie Firmansyah, S.E., M.M., MAk., M.H

Ketua Jurusan



Agus Maulana, S.Pd., M.S.Ak

Penguji II (Pembimbing)



Masripah, S.E., M.S.Ak, CPSAK

Ketua Program Studi

Disahkan di Jakarta

Pada Tanggal 11 Juli 2024



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7692856, 7692859 Fax. 7692856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR (PKL) AKUNTANSI D-III SEMESTER GENAP TA. 2023/2024

Hari ini Kamis , tanggal 11 Juli 2024, telah dilaksanakan Ujian Tugas Akhir bagi mahasiswa :

Nama : Rizkya Amelia

No.Pokok Mahasiswa : 2110102034

Program : Akuntansi D-III

Dengan judul tugas akhir sebagai berikut :

Prosedur Penyusunan Sales Performance PT. Sinergi Karsa Indobenua Periode 2021-2023
Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak-Lulus. **)

Tim Penguji

| No | Dosen Penguji | Jabatan | Tanda Tangan |
|----|--|-----------------|--------------|
| 1 | Munasiron Miftah, S.E.,M.M.,CRP. | Ketua | 1. |
| 2 | Shinta Widyastuti, SE., Ak., M.Acc | Anggota I | 2. |
| 3 | Agus Maulana, S.Pd, M.S.Ak.,CRM.,CAAT. | Anggota II (**) | 3. |

Keterangan :

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing

Jakarta, 11 Juli 2024
Mengesahkan
A.n. DEKAN
Kaprosdi. Akuntansi D-III

Masripah, SE., M.S.Ak., CPSAK

**PROSEDUR PENYUSUNAN LAPORAN SALES
PERFORMANCE PT. SINERGI KARSA INDOBENUA
PERIODE 2021-2023**

Oleh:

Rizky Amelia

ABSTRAK

Keadaan pemulihan industri di Indonesia setelah terjadinya kasus pandemi Covid-19 mendorong PT. Sinergi Karsa Indobenua untuk meningkatkan kinerja penjualannya melalui pengembangan strategi penjualan yang efektif. Laporan kinerja penjualan adalah alat yang tepat untuk mengukur kinerja perusahaan. Laporan kinerja penjualan merupakan evaluasi dari kegiatan usaha perusahaan selama periode tertentu. Tujuan dari penyusunan laporan kinerja penjualan adalah untuk menganalisis sejauh mana suatu perusahaan telah berhasil mencapai target dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Dalam penulisan ini data dan informasi diperoleh dari tahapan observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian diolah dengan metode deskriptif kualitatif. Penyusunan laporan kinerja penjualan diawali dari tahap penjualan kepada pelanggan, pencatatan penjualan, dan penyusunan laporan kinerja penjualan. Hasil dari laporan kinerja penjualan nantinya dapat bermanfaat bagi pihak yang menggunakan laporan tersebut terutama pihak manajemen.

Kata kunci: Prosedur, Penjualan, Kinerja Penjualan

***PROCEDURE FOR PREPARING SALES PERFORMANCE
REPORTS FOR THE 2021-2023 PERIOD OF PT. SINERGI
KARSA INDOBENUA***

By:

Rizkya Amelia

ABSTRACT

The state of industrial recovery in Indonesia after the Covid-19 pandemic prompted PT. Sinergi Karsa Indobenua to improve its sales performance through developin effective sales strategies. Sales performance reports are the right tool to measure company performance. The sales performance report is an evaluating of te company's business activities during a certain period. The purpose of preparing a sales performance report is to analyze the extent to which a company has succeeded in achieving targets in carrying out its business activities. In this writing, data and information were obtained from the observation, interview and documentation stages, then processed using qualitative descriptive methods. Preparing sales performance reports begins with the sales stagte to customer, recording sales and preparing sales performance reports. The results of the sales performance report can later be useful for those who use the report, especially management.

Keywords: Procedure, Sales, Sales Performance

PRAKATA

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia-Nya sehingga laporan Tugas Akhir ini berhasil diselesaikan dengan judul **“Prosedur Penyusunan Laporan Sales Performance PT. Sinergi Karsa Indobenua Periode 2021-2023”**. Pada kesempatan yang baik ini penulis menyampaikan terima kasih kepada Ibu Dr. Jubaedah, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Masripah S.E., M.S.Ak., CPSAK selaku Ketua Program Studi D3 Akuntansi yang telah memberi dukungan besar dalam kegiatan perkuliahan, Bapak Agus Maulana, S.Pd., M.S.Ak. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pengarahan yang bermanfaat bagi penulis dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini. Disamping itu ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada keluarga penulis Ayah, Ibu, Kakak dan Adik yang tidak ada henti-hentinya memberikan kasih sayang dan motivasi kepada penulis. Kepada seluruh *staff* PT. Sinergi Karsa Indobenua yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dalam dunia kerja. Kepada seseorang yang tidak dapat saya sebut namanya yang membantu saya pada waktu sulit. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada grup akmen dan teman seperjuangan lainnya yang selalu mendukung serta memberi semangat dalam proses penyusunan Laporan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari dalam penulisan ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat sebagaimana mestinya.

Jakarta, 26 Mei 2024

Rizky Amelia.

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| PERNYATAAN ORISINALITAS | iii |
| PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI | iv |
| PENGESAHAN | v |
| BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR | vi |
| ABSTRAK | vii |
| PRAKATA | ix |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| I.1 Latar Belakang..... | 1 |
| I.2 Tujuan | 2 |
| I.3 Manfaat | 3 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 4 |
| II.2 Pengertian, Tujuan, Manfaat, dan Faktor-Faktor Pengaruh <i>Sales Performance</i> | 4 |
| II.2.1 Pengertian <i>Sales Performance</i> | 4 |
| II.2.2 Tujuan dan Manfaat <i>Sales Performance</i> | 5 |
| II.2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi <i>Sales Performance</i> | 6 |

| | |
|---|-----------|
| BAB III METODE PENULISAN | 9 |
| III.1 Pengumpulan Data dan Informasi..... | 9 |
| III.2 Pengolahan Data dan Informasi | 10 |
| BAB IV PEMBAHASAN | 11 |
| IV.1 Prosedur Penyusunan Laporan <i>Sales Performance</i> | 11 |
| IV.2 Analisis dari Prosedur Penyusunan Laporan <i>Sales Performance</i> | 13 |
| BAB V PENUTUP | 21 |
| V.1 Kesimpulan | 21 |
| V.2 Saran..... | 22 |
| DAFTAR PUSTAKA | 23 |
| RIWAYAT HIDUP | 24 |
| LAMPIRAN | 25 |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1. Persentase Kinerja Penjualan PT. SKI Tahun 2021..... | 13 |
| Tabel 2. Persentase Kinerja Penjualan PT. SKI Tahun 2022..... | 14 |
| Tabel 3. Persentase Kinerja Penjualan PT. SKI Tahun 2023..... | 15 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|----|
| Lampiran 1. Formulir Persetujuan Judul Tugas Akhir | 25 |
| Lampiran 2. Kartu Monitoring | 26 |
| Lampiran 3. Hasil Cek Plagiarisme Turnitin | 27 |