

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TUGAS AKHIR

SISTEM ADMINISTRASI PENJUALAN CAT PADA PT. RAJAWALI HIYOTO CABANG PEKANBARU

Disusun untuk Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Tugas Akademik dan Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.md) pada Program Studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



UIN SUSKA RIAU

OLEH:

FIKRI FAUZAN HAFIZH

01770213216

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM**

RIAU

2020



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

NAMA : FIKRI FAUZAN HAFIZH
NIM : 01770213216
JURUSAN : D-III MANAJEMEN PERUSAHAAN
JUDUL : SISTEM ADMINISTRASI PENJUALAN PADA PT. RAJAWALI HIYOTO CABANG PEKANBARU

DISETUJUI OLEH :

PEMBIMBING

Riki Hanri Malau, SE, MM
NIP. 19710124 200701 1 020

MENGETAHUI

Wakil Dekan I

Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial

Prof. Dr. Leny Nofianti, MS, SE, M.Si, Ak, CA
NIP. 1975112 199903 2 001

Ketua Jurusan

D3 Manajemen Perusahaan

Oomariah Lahamid, SE, M.Si
NIP. 19750704 200710 2 001

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

NAMA : FIKRI FAUZAN HAFIZH
NIM : 01770213216
JURUSAN : D-III MANAJEMEN PERUSAHAAN
JUDUL : SISTEM ADMINISTRASI PENJUALAN CAT

PADA PT. RAJAWALI HIYOTO CABANG PEKANBARU

Pekanbaru, 2020

Panitia Penguji
 Ketua Penguji

Sahwatri Triandani, S.E, M.Si
 NIP: 19820806 200604 2 002

Penguji

Penguji I

Putriana, S.E M.M
 NIP : 19691120 200701 2 023

Penguji II

Sehani, S.E, M.M
 NIP: 19741211 200710 2 004



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil 'Alamin, puji syukur penulis panjatkan kepada Rabb, Dzat yang Maha Mulia yakni Allah *Subhanallahu wa Ta'ala*, yang selalu senantiasa memberikan rahmat yang tiada tara dan karunia-Nya yang tiada terhingga kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir yang berjudul **“Sistem Administrasi Penjualan pada PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru”**. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah kepada Nabi Muhammad *Shallallahu 'Alaihi Wasallam*, keluarga serta para Sahabat beliau, juga kepada orang-orang yang mengikuti sunnah mereka dengan baik hingga hari kiamat kelak. Laporan tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan dalam menyelesaikan Tugas Akademik dan Memperoleh gelar Ahli Madya (A.md) pada Program Studi Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Banyak *sekali* pihak yang telah membantu dalam menyusun laporan tugas akhir ini baik secara moril maupun materil. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua dan keluarga besar yang telah mendo'akan serta memberikan semangat dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan laporan tugas akhir ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin, S.Ag., M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Drs. H. Muh. Said HM, M.Ag, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
4. Ibu Qomariah Lahamid S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
 5. Bapak Riki Hanri Malau, S.E., MM., selaku Dosen pembimbing tugas akhir yang senantiasa telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing serta memotivasi penulis dalam melaksanakan hingga menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
 6. Bapak Fakhurrozi S.E., MM., selaku Dosen pembimbing akademik yang senantiasa memotivasi penulis dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
 7. Bapak / Ibu Dosen Program Studi Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah memberikan ilmu dan motivasi dalam pelaksanaan kerja praktek ini.
 8. Rekan program studi Diploma III Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Suska Riau dan sahabat team Avengers (Dzakwan Harist Mahendra, Fadhillah Benedicto, Fadhlillah Benedicto, Fajrin R. Nugraha, Ichsan Saputra, Kakanda Endriyanto, S.H., M. Aldo Sofyan, M. Rizal Helmi, Rian Aulia dan Teddy Irawan,) yang telah membantu dan bekerja sama selama melaksanakan laporan tugas akhir ini.

Penulis memohon kepada Allah *Subhanahu wa Ta'ala* agar usaha ini dijadikan amal shalih sehingga berbuah pahala. Penulis menyadari dalam penulisan laporan tugas akhir ini masih banyak terdapat kekurangan serta kesalahan, untuk itu penulis mengharapkan adanya masukan berupa kritik maupun

saran dari berbagai pihak untuk kesempurnaan laporan ini serta penulis berharap semoga laporan tugas akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya.

Pekanbaru, November 2020

Penulis

Fikri Fauzan Hafizh
NIM. 01770213216

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4 Metode Penelitian.....	5
1.5 Sistematika Penulisan	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
2.1 Sejarah Perusahaan	9
2.2 Visi dan Misi PT. Rajawali Hiyoto	13
2.3 Struktur Organisasi PT. Rajawali Hiyoto	15
2.4 Produk di PT. Rajawali Hiyoto	21
BAB III TINJAUAN DAN TEORI PRAKTEK	
3.1 Tinjauan Teori	25
3.1.1 Pengertian Manajemen	25
3.1.2 Pengertian Pemasara.....	25
3.1.3 Bauran Pemasaran	27
3.1.4 Strategi Pemasaran Segmentasi, Targeting dan Positioning (STP)	28
3.1.5 Pengertian Penjualan	31
3.1.6 Pengertian Administrasi	32
3.1.7 Dokumen Penjualan.....	33
3.1.8 Fungsi Penjualan.....	34
3.1.9 Prosedur Penjualan	35
3.1.10 Penjualan dalam Agama Islam	35

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.2 Tinjauan Praktek	37
3.2.1 PT. Rajawali Hiyoto Cabang Kota Pekanbaru dalam Mengelola Sistem Administrasi Penjualan Cat.....	37
3.2.2 Proses Pengadministrasian Penjualan PT. Rajawali Hiyoto	43
3.2.3 Permasalahan yang Sering Terjadi pada Proses Administrasi Penjualan	46
3.2.4 Standar Operasional Prsedur (SOP) dalam menyelesaikan permasalahan pada Proses Administrasi Penjualan.....	47
3.2.5 Kebijakan Perusahaan dalam menangani permasalahan proses penjualan.....	49
3.2.6 Upaya Meminimalisir Permasalahan yang Terjadi pada Proses Pengadministrasian Penjualan	50
3.2.7 Perbandingan Teori dengan Praktek.....	51
3.3 Hasil Wawancara.....	51
BAB IV PENUTUP	
4.1 Kesimpulan	57
4.2 Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru	15
Gambar 3.1 <i>Form Order</i> pada PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru ..	38
Gambar 3.2 <i>Sales Order</i> pada PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru...	39
Gambar 3.3 Fitur Daring <i>Sales Order</i> PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru.....	40
Gambar 3.4 Surat Jalan pada PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru	41
Gambar 3.5 Faktur Penjualan pada PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru.....	42
Gambar 3.6 Faktur Pajak pada PT. Rajawali Hiyoto.....	42
Gambar 3.7 Proses Pengadministrasian Penjualan PT. Rajawali Hiyoto ..	43

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di zaman yang sudah sangat modern ini perkembangan penjualan sudah sangat maju sekali, dengan berkembangnya penjualan tentunya perusahaan juga memiliki cara agar penjualannya bisa maju dan dapat mengikuti perkembangan zaman.

Pada PT. Rajawali Hiyoto penjualannya sudah memiliki sistem yang sangat mumpuni, karena sudah beralih ke versi digital karena sudah mengikuti perkembangan zaman yang sangat maju.

Kebutuhan masyarakat akan cat sudah sangat besar dikarenakan pembangunan infrastruktur dan pembangunan pemukiman sudah sangat banyak di Kota Pekanbaru ini. Mulai dari pengecatan setelah pembangunan rumah, maupun ketika akan merenovasi rumah untuk tujuan tertentu. Masyarakat pada umumnya banyak yang memilih cat dengan harga yang murah namun kualitas yang terjamin.

Cat yang paling banyak diminati yaitu jenis cat dinding dengan angka penjualan yang sangat tinggi dibandingkan dengan cat lain, maka dari itu banyak perusahaan yang menjualkan berbagai jenis catnya kepada pasar.

Penjualan cat yang dilakukan oleh PT. Rajawali Hiyoto yaitu dengan beberapa diferensiasi produk mulai dari cat dinding hingga kolam renang, dengan keunggulan tersedia berbagai warna baru. Penjualan ini ditujukan untuk membedakan sasaran pasarnya.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hermawan dalam Darma (2018) menyatakan bahwa penjualan adalah kegiatan terdepan perusahaan di dalam menghasilkan sesuatu dari suatu proses pertukaran yang terjadi dipasar.

Indonesia dengan salah satu penduduk terbanyak di dunia merupakan target yang cocok untuk menjualkan cat. Ada banyak jenis cat yang dijual diluar merk cat PT. Rajawali hiyoto, persaingan cat itu ditentukan oleh banyaknya penjualan cat yang di jual dipasaran, jenis cat yang lebih baik dari cat lain.

Mulai dari persaingan cat premium yang membidik pasar kalangan atas, cat semi premium yang membidik pasar kalangan menengah ke atas dan cat biasa yang membidik pasar kalangan menengah kebawah. Cat ini memiliki keunggulan masing-masing dari catnya yang dapat menandingi jenis cat merk kompetitor.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam suatu perusahaan, dikarenakan penjualanlah yang menentukan laba-ruginya penghasilan disuatu perusahaan. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan berimbas pada perolehan laba yang pada akhirnya semakin menurunkan pendapatan perusahaan. Perusahaan-perusahaan besar memiliki sistem mereka sendiri dalam melakukan kegiatan usahanya, setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama, yaitu mendapatkan laba yang besar dari hasil penjualannya. Semua tergantung pada sistem yang mereka terapkan.

Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong perusahaan untuk melakukan perbaikan pada kualitas dan penambahan kuantitas produksi serta penjualannya. Kualitas produksi yang baik dapat meningkatkan penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan menjadi *leader market* (pemimpin

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



pasar) guna mendapatkan keuntungan yang optimal. Untuk mencapai keuntungan yang optimal, perusahaan melakukan kegiatan yang disebut penjualan. Penjualan dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja serta dilakukan oleh tenaga penjual yang disebut dengan *sales*.

Didalam dunia usaha, ada banyak strategi yang digunakan penjual untuk meningkatkan hasil penjualannya, ada juga untuk meningkatkan nilai dan mutu agar pelanggan setia menggunakan produk perusahaan. Proses penjualan ada memiliki 2 jenis, yaitu secara *cash* dan secara kredit. Untuk proses *cash* penjual dan pembeli hanya melakukan kesepakatan langsung terjadi transaksi, sedangkan menggunakan metode kredit berarti mengangsur pembayaran sampai waktu yang ditentukan dengan menyepakati nilai yang akan dibayar.

Penjualan memiliki sistem yang cukup kompleks, mulai dari penginputan *form order* oleh sales eksekutif, lalu dilanjutkan persetujuan dari otorisasi atasan setelah itu dilanjutkan pemberian sales order kepada admin penjualan, dilanjutkan pengecekan barang oleh admin logistik di gudang untuk memastikan barang yang akan dipesan masih tersedia, lalu admin logistik akan langsung mengkonfirmasi *sales order* dan memberikan ke admin penjualan, lalu dicetaklah faktur penjualan oleh admin penjualan, lalu *driver* melakukan persiapan pengantaran dengan membungkus dengan rapi dan dibantu oleh *helper*, lalu supir bisa mengantarkan barang ke toko tujuan dengan membawa konfirmasi faktur penjualan. Dan setelah melakukan pengantaran faktur akan diberikan kepada admin keuangan untuk menghitung total penjualan barang.

Ada beberapa jenis cat yang ditawarkan oleh PT. Rajawali Hiyoto, Produk yang dijual oleh PT Rajawali Hiyoto terdiri dari berbagai macam cat, baik cat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



tembok, cat kayu, cat besi, cat genteng, dan juga cat kolam. Selain itu Cabang Rajawali Hiyoto ini termasuk ke dalam jenis *principal* karena PT. Rajawali Hiyoto yang juga memproduksi barang langsung dan dijual ke *market sale*.

Memberikan pelayanan berupa berbagai keunggulan di masing-masing produk menjadikan brand dari PT rajawali Hiyoto dapat bersaing dengan produk kompetitor yang sejenis. Dengan banyaknya produk dan memberikan berbagai pilihan warna yang *fashionable* dan mengikuti trend menjadikan berbagai macam cat yang tersedia bisa mengikuti pola persaingan dengan kompetitor yang ada.

Dengan demikian penjualan yang dilakukan oleh PT Rajawali Hiyoto merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara distributor yang langsung membeli cat dari pabriknya dan tidak langsung menjual ke konsumen akhir melainkan menjualnya ke ritel, dan juga menjual ke berbagai proyek pembangunan besar.

Maka dari itu penulis membuat judul “Sistem Administrasi Penjualan Pada PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru” guna mengetahui bagaimana proses administrasi yang dilakukan serta permasalahan apa yang sering timbul ketika proses itu berlangsung.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Bagaimana sistem administrasi penjualan pada PT. Rajawali Hiyoto dalam menjual cat di kota Pekanbaru?
- 1.2.2 Apa saja kendala yang ada pada PT. Rajawali Hiyoto
- 1.2.3 Bagaimana solusi, dan apa kebijakan PT. Rajawali Hiyoto dalam menangani masalah ini

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem administrasi penjualan cat pada PT. Rajawali Hiyoto
2. Untuk mengetahui kendala yang ada dalam sistem administrasi penjualan PT. Rajawali Hiyoto
3. Untuk meminimalisir permasalahan dan mengetahui permasalahan yang ada pada PT. Rajawali Hiyoto

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Untuk menambah pengetahuan peneliti tentang proses penjualan yang diterapkan oleh PT. Rajawali Hiyoto.
2. Mengetahui permasalahan yang dihadapi perusahaan dan dapat memberi solusi guna meningkatkan kinerja karyawan.
3. Menambah pengetahuan mahasiswa secara akademis.

1.4 Metode Penelitian

1.4.1 Lokasi dan Waktu

Lokasi yang dipilih peneliti untuk melakukan penelitian di PT. Rajawali Hiyoto cabang Pekanbaru JL. Kubang Raya Km 0,5 , kecamatan Siak Hulu, Kabupaten Kampar. Waktu penelitian ini dilakukan selama bulan Februari-Maret 2020.

1.4.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini diperlukan data dan informasi yang lengkap, berikut adalah jenis data yang digunakan peneliti sebagai berikut:



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Data primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya atau objek penelitian, **Suharyadi dan Purwanto (2016:15)**.

Data yang didapat dari hasil wawancara dengan Admin Penjualan.

2. Data sekunder

Data sekunder bukan data utama yang akan diproses melainkan data pendukung untuk dijadikan tambahan, **Taufiq (2013:14)**. Data yang diperoleh dari komputer perusahaan.

1.4.3 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, data dan informasi yang dibutuhkan sesuai dengan permasalahan, berikut metode pengumpulan data yaitu:

1. Wawancara

Wawancara atau interview adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, tanpa menggunakan pedoman, **Bungin (2014:136)**. Peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara dengan Kepala Administrasi.

2. Observasi

Yaitu dengan melakukan pengumpulan data yang kompleks karena melibatkan berbagai faktor dalam pelaksanaannya. Teknik pengumpulan data observasi cocok dilakukan untuk penelitian yang bertujuan untuk mempelajari proses kerja. Metode ini juga tepat dilakukan pada responden yang kuantitasnya tidak terlalu besar.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1.4.4 Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan peneliti adalah analisis data:

1. Deskriptif

Penulis menggunakan pengolahan terhadap data yang telah diperoleh dan menganalisis data tersebut dengan analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah analisa yang menjelaskan tentang kejadian-kejadian yang ada di perusahaan berdasarkan fakta yang sebenarnya dengan melakukan wawancara dengan salah satu karyawan perusahaan

1.5 Sistematika Penulisan

Dalam pembahasan ini, sistematika tertulis dari empat bab yang masing-masing diuraikan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan menguraikan tentang sejarah perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, produk, jasa dan fasilitas PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru.

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Pada bab ini peneliti akan mengemukakan teori yang melandasi pembahasan yang terdiri dari pengertian Penjualan, pengertian administrasi, prosedur penjualan, pengertian prosedur penjualan,

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sistem penjualan. Dan juga menjelaskan tinjauan praktek yang berupa hasil wawancara dan beberapa data yang diberikan.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam penelitian ini berisi kesimpulan dan saran yang berguna untuk memecahkan permasalahan dan mempermudah kinerja karyawan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

Ada sederet kisah panjang yang menegaskan keberadaan Rajawali Hiyoto hingga saat ini. Perjuangan itu di mulai di Gang Suniaraja, Bandung pada tahun 1951, ketika pendiri perusahaan ini, Bapak Lauw Kok Men dan saudara-saudaranya, mengawali usahanya di bidang cat dengan mendirikan sebuah toko besi dan bahan bangunan.

Seiring bergulirnya waktu, usaha ini semakin berkembang. Meluasnya lingkup usaha menjadi distributor cat di tahun 1965, dilanjutkan dengan merintis usaha produksi cat di tahun 1973. Asal kata HIYOTO berasal dari bahasa Mandarin yang maknanya adalah menikmati banyak kebahagiaan dan kesenangan.

Setelah menempati lokasi baru di Jl. Industri, Leuwigajah, Cimahi, maka pada tahun 1988 dilakukan penambahan kata RAJAWALI yang melengkapi nama HIYOTO. Kata Rajawali memiliki makna, berupaya keras untuk menarik dan menggali banyak keuntungan.

Digunakannya nama Rajawali Hiyoto adalah buah dari filosofi perusahaan yang terkandung dalam makna yang begitu dalam: berupaya dengan keras meraih keuntungan agar semua pihak dapat menikmati banyak kebahagiaan.

Semangat itulah yang menjadi jiwa bagi perusahaan ini untuk terus melangkah, berusaha untuk selalu memberikan kebahagiaan pada semua pihak. Kebahagiaan untuk semua karyawan, kebahagiaan yang dirasakan pemilik dan kebahagiaan serta kepuasan yang terasa langsung oleh para pelanggan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Selalu ada ruang untuk hadirnya inovasi baru, sejalan dengan adanya kesempatan untuk berbenah dan terus memperbaiki diri. Karenanya, kami terus berupaya untuk selalu berkembang serta meningkatkan kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan. Bagaimana melakukannya? Riset dan pengembangan produk adalah kuncinya, kualitas sumber daya manusia adalah jiwanya, optimal dalam kinerja adalah motor penggeraknya, dan kepuasan pelanggan adalah harapannya. Karena kami yakin, dalam langkah kecil perbaikan yang kami lakukan, selalu terbuka jalan menuju esok yang lebih baik.

Adalah sebuah kemestian, ketika kami senantiasa menaruh perhatian yang besar terhadap pengembangan sumber daya manusia, penataan struktur organisasi dan penyempurnaan sistem kerja di perusahaan. Melalui sejumlah *training internal*, seminar dan pelatihan diharapkan dapat menghasilkan sumber daya manusia yang berpengalaman, terlatih dan selalu berorientasi pada kinerja terbaik.

Upaya terbaik dilakukan oleh tim manajemen untuk memastikan keseluruhan sistem berjalan dengan sebaik mungkin sesuai dengan **Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2000** yang di akreditasi oleh *SGS International Certification Service*.

Inilah pencapaian kami yang menghantarkan pada sebuah komitmen terjaganya kualitas produk yang kami hasilkan. Memenuhi kebutuhan pelanggan adalah keinginan kami. Karenanya, rangkaian produk yang lengkap, dari *architectural paint* hingga *heavy duty*, dari *industrial paint* hingga *construction chemicals*, kami sediakan demi terpenuhinya keinginan dan terpuaskannya harapan pelanggan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Tidak hanya itu, ketika personalisasi menjadi sebuah keharusan dalam bisnis ini, kami menjawabnya dengan mengikuti perkembangan teknologi. Adalah sebuah tantangan buat kami: menyediakan warna-warna tak terbatas, memenuhi kebutuhan personal, dan melayani pelanggan dengan pelayanan prima yang dimungkinkan dengan adanya *Tinting System Teknologi* yang kami sediakan. Kami peduli untuk menjadikan semua itu terwujud nyata, karena kepuasan pelanggan adalah kebanggaan kami.

Think decoration melandasi semua usaha yang kami lakukan. Riset terpadu yang berkesinambungan dan didukung oleh sejumlah tenaga kompeten di bidangnya, menghasilkan produk-produk yang bermutu serta terjaga kualitasnya.

Proses produksi dilakukan melalui sinergi dari sejumlah tenaga ahli yang berpengalaman, tenaga kerja yang terlatih di lapangan, mesin-mesin yang berteknologi terkini, serta bahan baku yang berkualitas.

Upaya menjaga kualitas produk terus menerus kami lakukan dengan cara melakukan pengawasan mutu yang ketat terhadap keseluruhan proses dan hasil produksi. Pengemasan produk dengan mutu terbaik tidak hanya memenuhi kebutuhan keamanan produk tapi juga selera Anda akan keindahan.

Tim pemasaran yang *solid*, sistem logistik yang terpadu dan jaringan distribusi yang tersebar di hampir setiap wilayah Indonesia menjadi jaminan ketersediaan produk-produk kami di pasar se-Indonesia.

Semua itu merupakan bagian dari komitmen kami pada kualitas dan pelayanan kami pada pelanggan, sehingga semakin memudahkan tercapainya misi perusahaan untuk selalu menciptakan kepuasan bagi pelanggan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

PT. Rajawali Hiyoto senantiasa mengadakan riset terpadu untuk menghasilkan produk cat berkualitas. Riset dan pengembangan terus menerus dilakukan secara berkesinambungan yang meliputi perbaikan formulasi cat hingga inovasi produk-produk baru yang meliputi perkembangan teknologi. Sejumlah alat berteknologi terkini selalu digunakan di laboratorium riset dan pengembangan untuk menunjang inovasi yang terus menerus dilakukan oleh PT. Rajawali Hiyoto.

Upaya menjaga kualitas produk terus menerus dilakukan oleh PT. Rajawali Hiyoto dengan cara pengawasan mutu yang ketat terhadap keseluruhan proses dan hasil produksi, sehingga menghasilkan produk-produk yang bermutu, konsisten serta terjaga kualitasnya demi kepuasan pelanggan.

Sistem logistik yang terpadu serta jaringan pemasaran yang luas semakin menunjang ketersediaan produk-produk PT. Rajawali Hiyoto di pasar. Hal tersebut menjadi bagian dari komitmen kami pada kualitas dan pelayanan kami pada pelanggan, sehingga semakin memudahkan tercapainya misi perusahaan untuk selalu menciptakan kepuasan pelanggan.

PT. Rajawali Hiyoto, yang memiliki jaringan distribusi yang tersebar di hampir setiap wilayah di Indonesia. Hal itu dilakukan untuk membangun jaringan pasar yang luas dan menjangkau segmen pasar potensial se-Indonesia dengan tujuan memberikan kemudahan penyediaan produk bagi konsumen.

PT. Rajawali Hiyoto merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur dan distribusi cat PT. Rajawali Hiyoto senantiasa mengadakan riset terpadu untuk menghasilkan produk cat berkualitas. Riset dan pengembangan dilakukan secara berkesinambungan meliputi perbaikan formulasi cat hingga

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

inovasi produk–produk baru yang mengikuti perkembangan teknologi. Sejumlah alat berteknologi terkini selalu digunakan di laboratorium riset dan pengembangan untuk menunjang inovasi yang terus menerus dilakukan oleh PT. Rajawali Hiyoto. Melalui produksi sinergi dari sejumlah tenaga ahli yang berpengalaman, tenaga kerja yang terlatih di lapangan, mesin-mesin berteknologi terkini, serta bahan baku yang berkualitas, semuanya menunjang terciptanya sistem produksi yang baik, terencana, stabil, efektif dan teratur sehingga menghasilkan produk-produk yang bermutu serta terjaga kualitasnya.

Dalam hal pengembangan karyawannya PT. Rajawali Hiyoto senantiasa menaruh perhatian yang besar terhadap kemajuan dan pengembangan kemampuan sumber daya manusia karyawannya. Hal tersebut dilakukan melalui sejumlah training internal, seminar dan pelatihan yang menghasilkan sumber daya manusia yang berpengalaman, terlatih dan selalu berorientasi pada kinerja terbaik.

2.2 Visi dan Misi PT. Rajawali Hiyoto

Adapun visi dan misi dari PT. Rajawali Hiyoto yaitu :

A. Visi

“Menjadi perusahaan yang di kenal baik dalam industri pelapis dan *supplier* bahan bangunan”.

B. Misi

1. Menyediakan produk-produk inovatif dan ramah lingkungan yang mudah diterima, memberikan manfaat dan mudah didapat oleh masyarakat Indonesia.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Melakukan pengembangan secara berkelanjutan terhadap SDM dan proses bisnis ke arah standar kualitas tinggi
3. Meraih banyak kebahagiaan untuk semua pemangku kepentingan
4. Membangun organisasi yang terkelola dengan baik

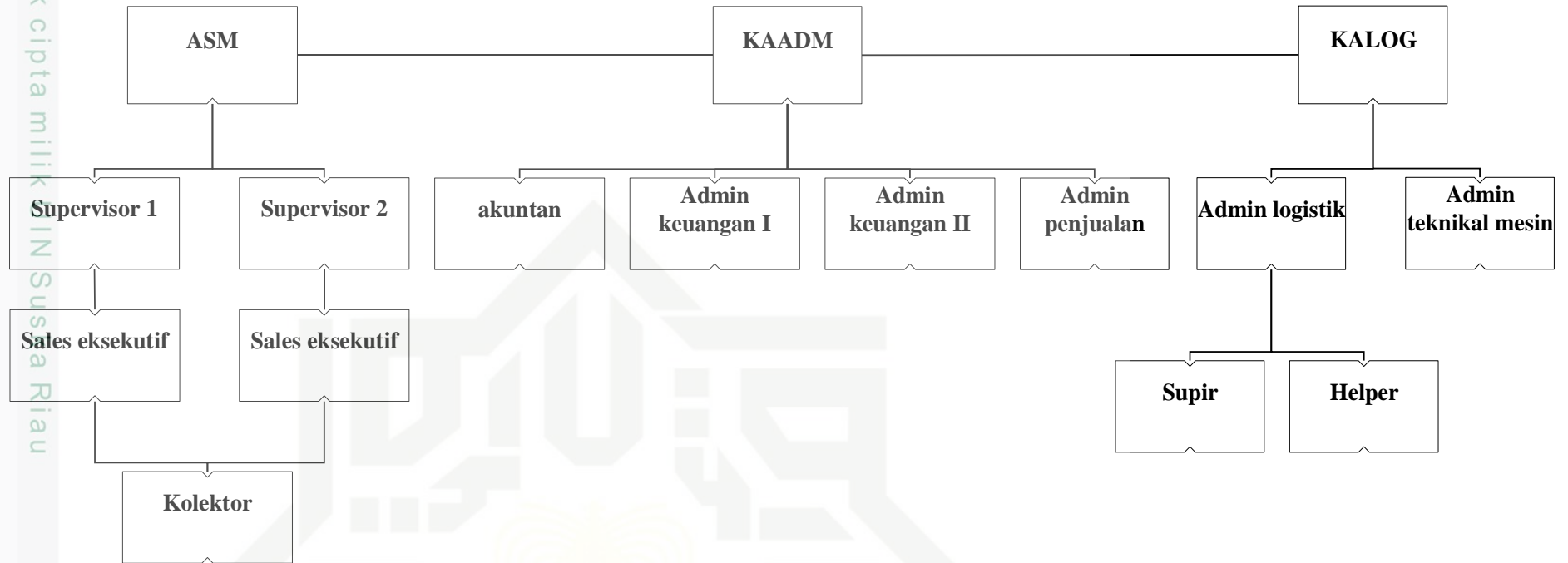
Struktur organisasi bertujuan untuk memberikan gambaran tugas, wewenang dan tanggung jawab dari setiap unit yang ada dalam organisasi.

Struktur organisasi PT. Rajawali Hiyoto cabang Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun t

2.3 Struktur Organisasi PT. Rajawali Hiyoto



Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru



Berikut penjelasan struktur organisasi internal perusahaan.

1. *Area Sales Manager (ASM)*

Berfungsi sebagai pelaksana operasional kantor cabang sesuai sistem dan prosedur, melakukan pengendalian resiko, melakukan pengamatan terhadap pertumbuhan dan perkembangan cabang, dan merealisasikan profit yang ditargetkan ke masing-masing cabang.

A. Tugas dan Tanggung Jawab

- a. Memimpin dan mengelola kegiatan usaha/cabang perusahaan di cabang.
- b. Mendapatkan Marketshare sesuai target cabang yang ditetapkan.
- c. Membangun nama baik kantor cabang dengan citra yang positif.
- d. Mengupayakan pertumbuhan dan perkembangan cabang dari waktu ke waktu baik secara volume maupun kualitas.

2. Supervisor

Berfungsi mengawasi dan mengorganisir kegiatan penjualan agar target penjualan tercapai.

A. Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Memonitor, mengawasi dan mengkoordinir tim sales eksekutif untuk mencapai target perusahaan.
- b. Melakukan kunjungan bersama-sama dengan sales eksekutif ke toko ketika kunjungan penagihan.
- c. Membuat penawaran ke pelanggan.
- d. Memberikan biaya sponsor ke pelanggan sebagai sarana untuk memelihara kerjasama.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Sate Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



e. Membuat laporan mingguan dan bulanan yang dilaporkan ke kepala *Area Sales Manager* (disetujui oleh *Area Sales Manager*).

3. Sales Eksekutif

Berfungsi melakukan promosi dan penjualan produk kepada pelanggan agar mencapai target penjualan setiap tahunnya.

A. Tujuan dan tanggung jawab

- a. Membuat perencanaan kunjungan setiap harinya dan dikonsultasikan kepada supervisornya.
- b. Melakukan promosi dan penjualan untuk mencapai target yang telah ditentukan, membuat laporan terhadap setiap kunjungan, aktivitas kunjungan, survei barang pesaing dan keluhan dari pelanggan seminggu sekali.

4. Kepala Administrasi (KAADM)

Berfungsi memiliki kontrol penuh terhadap seluruh bagian admin yang dinaungi dan mengelola serta memeriksa laporan yang masuk di bagian administrasi.

A. Tujuan dan tanggung jawab

- a. Mengelola dan memeriksa laporan kerja divisi-divisi untuk dikirimkan ke pusat.
- b. Kontrol piutang toko.
- c. Kontrol kostumer, mengenai kebenaran berkas kostumer yang akan melakukan pembelian.
- d. Mengelola dan menyimpan berbagai dokumen penting perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Sate Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Administrasi penjualan

Berfungsi melakukan administrasi penjualan seperti pembuatan faktur, surat jalan dan laporan penjualan untuk semua jenis faktur sebagai pendukung lancarnya kegiatan operasional perusahaan.

A. Tugas dan tanggung jawab

- a. Mengerjakan surat pembuatan pesanan, faktur ke ekspedisi dan ke cabang-cabang lain, surat pesanan untuk pesan stok, faktur penjualan dan faktur untuk retur barang.
- b. Membuat laporan dan merekap penjualan mingguan untuk semua jenis faktur yang dibuat.
- c. Membuat data pinjaman internal.

6. Administrasi keuangan

Berfungsi membantu Kepala Staf Administrasi dalam merencanakan, dan melaksanakan, kegiatan sesuai dengan visi, misi, tujuan, dan rencana kerja.

A. Tugas dan tanggung jawab

- a. Membuat laporan keuangan perusahaan.
- b. Mengarsip surat masuk dan surat keluar.
- c. Membantu pengelolaan kas kecil.

7. Akuntan

Berfungsi melakukan evaluasi, analisis dan administrasi laporan dengan tepat dan akurat untuk kelancaran kegiatan operasional perusahaan

A. Tugas dan tanggung jawab

- a. Verifikasi bukti kas dan bank serta pengendaliannya.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- b. Mengevaluasi dan menganalisa laporan keuangan tiap bulan yang dilaporkan kepusat.
- c. Mengirimkan laporan rekening Koran dan Laporan penjualan serta persediaan kepusat.
- d. Melakukan audit internal.

8. Kepala Logistik (KALOG)

Berfungsi mengelola dan memelihara persediaan barang yang ada di gudang maupun bagian produksi.

A. Tugas dan Tanggung jawab

- a. Koordinasi penuh kepada supir dan helper sehingga penerimaan dan pengiriman barang berjalan lancar.
- b. Mengevaluasi barang-barang yang habis masa berlaku (*expired date*) dan cacat untuk ditindak lanjuti.
- c. Mengevaluasi masalah-masalah pengiriman.
- d. Melakukan pemeliharaan mesin produksi beberapa waktu sekali sesuai SOP yang ada.

9. Administrasi logistik

Berfungsi membantu kepala logistik dalam *stock opname* dan keluar masuk barang dari gudang supaya lancar dalam pendistribusian.

A. Tugas dan tanggung jawab

- a. Memegang stok barang.
- b. Melakukan pemeriksaan barang keluar/masuk.
- c. Membantu mengeluarkan barang sesuai dengan *Sales Order* (SO).



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d. Melakukan *stock opname* barang.

10. Administrasi teknisi mesin

Berfungsi membantu kepala logistik dalam menjalankan kegiatan, perencanaan visi, misi dan tujuan perusahaan dengan memproduksi dan pemeliharaan mesin produksi.

A. Tugas dan tanggung jawab

- a. Melakukan produksi barang.
- b. Melakukan pemeliharaan mesin produksi.

11. Supir

Berfungsi membantu kepala logistik dalam menjalankan kegiatan, perencanaan visi, misi dan tujuan perusahaan yaitu dengan mengantarkan barang sesuai dengan standar pengantaran barang.

A. Tugas dan tanggung jawab

- a. Mengantar barang sesuai dengan faktur yang sudah diperiksa admin penjualan.
- b. Memastikan barang sudah sampai dengan aman dan tidak ada cacat.

12. Helper

Berfungsi membantu driver mengirim barang ke pelanggan agar dapat diterima dalam keadaan baik dan tepat waktu

A. Tugas dan tanggung jawab

- a. Mengemas barang-barang yang akan dikirim.
- b. Mengirim barang ke pelanggan sesuai *delivery order*.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Menuliskan barang yang keluar dan alamat di kardus barang yang akan dikirim.
- d. Bila supir sedang sibuk, pergi ke kurir untuk pengiriman barang keluar kota.

2.4 Produk di PT. Rajawali Hiyoto

Sebagai perusahaan cat yang terkemuka, ada beberapa produk yang di produksi oleh PT. Rajawali Hiyoto, berikut jenisnya

1. Cat dinding

Jenis cat yang umum ada dipasaran adalah cat dinding, karena cat ini sangat berguna ketika akan membangun rumah dengan menambah nilai keindahan dari rumah tersebut. Berikut merupakan macam-macam cat dinding yang ada di PT. Rajawali Hiyoto :

a. *Premio completa*

Cat tembok untuk interior dan eksterior berkualitas tinggi dengan daya tahan yang baik terhadap cuaca, memiliki tampilan tidak mengkilap (*doff*). Cocok digunakan untuk permukaan tembok semen, bata, plasteran, asbes maupun bahan dinding lainnya.

b. *Premio extera*

Cat emulsi premium berkualitas tinggi memiliki ketahanan yang baik terhadap cuaca dengan tampilan akhir semi kilap yang halus. Cocok digunakan di berbagai permukaan, bisa juga untuk besi dan kayu.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Premio flexa

Cat pelapis khusus yang terbuat dari akrilik dan pigmen khusus, yang mampu melindungi permukaan semen maupun beton dari retak-retak rambut. *premio flexa* mempunyai daya rekat tinggi dan menghasilkan lapisan yang elastis, kedap air, mudah dibersihkan dan tahan terhadap sinar matahari dan cuaca tropis.

Cat kayu

Merupakan cat pelapis yang diaplikasikan ke permukaan kayu, berguna untuk memperindah dan menguatkan hasil yang telah di cat. Berikut beberapa jenis cat kayu yang ada di PT. Rajawali Hiyoto :

a. *Premio Pilona Classic*

Premio Pinola Classic adalah cat kayu transparan yang berfungsi melindungi dan meningkatkan mutu kayu. *Premio Pinola Classic* mampu menampilkan keindahan serat kayu.

b. *Premio Pilona Clear*

Premio pinola clear adalah cat akhir transparan untuk pengawet kayu berpenampilan gloss atau semi-gloss.

3. Cat pelapis khusus

Cat pelapis yang mempunyai karakteristik pada kemampuan dan kelebihan khusus namun tidak merujuk pada permukaan substrat tertentu. Berikut beberapa jenis cat pelapis khusus yang ada di PT. Rajawali Hiyoto.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. *Premio Perfecta*

Cat *premium universal (multipurposes)* berbahan dasar *pre-acrylic solvent* berkualitas tinggi. Dengan teknologi terbaru bahan NAD (*Non Aqueous Dispersion*) sehingga menghasilkan aplikasi sempurna pada semua permukaan substrat seperti alumunium, galvanized steel, besi, zinc, PVC, kayu, asbes, tembok serta beton baik interior & eksterior.

b. *Premio epoxy zinchromate primer*

Merupakan cat dasar epoxy dua komponen, enamel dan hardener. Memiliki daya tahan maksimal terhadap korosi, adhesi serta tahan terhadap air dan bahan kimia.

c. *Premio enduro*

Cat pelapis akhir 2 komponen polyurethane. Memiliki daya tahan yang baik terhadap cuaca dan bahan kimia. Tidak mudah kotor dan gampang untuk dibersihkan.

d. *Premio acryla*

Cat kilap (*gloss water base*) untuk kayu, besi dan tembok baik interior dan eksterior serta tahan cuaca dan ramah lingkungan. Dapat digunakan untuk eksterior maupun interior, daya tahan yang sangat baik terhadap cuaca, alkali, efflorescence dan air.

e. *Premio sportcoat*

Cat lantai untuk lapangan olahraga yang dilengkapi dengan perlindungan sinar matahari. Serta formulasi kedap air yang membuat lapangan olahraga yang dilapisi *Premio Sport Coat* tahan terhadap gesekan

dan tidak licin namun tetap mempertahankan daya pantul dengan baik. Sehingga dapat mencegah cedera bagi pemain dari lantai yang licin saat bermain.

f. *Premio clear water base*

Cat akhir transparan yang mudah dibersihkan dengan lapisan akhir (*clear coat*) terbuat dari bahan *acrylic* bermutu tinggi dan ramah lingkungan. Memiliki hasil akhir kilap, kotoran tidak mudah melekat dan tahan terhadap cuaca.

4. Cat *waterproofing*

Cat ini merupakan jenis cat yang digunakan untuk dinding, namun memiliki kelebihan tahan air, juga bisa di tempat yang sering dialiri air. Dimana cat *waterproofing* di PT. Rajawali Hiyoto adalah *Premio Triact*, yaitu cat pelapis berkualitas premium yang memiliki kemampuan *waterproofing* sekaligus dekoratif. Sanggup memantulkan panas dan mengurangi suhu permukaan sampai dengan 4°C serta memiliki ketahanan yang sangat baik terhadap jamur/ganggang serta tahan cuaca dan tidak mudah kotor.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Sistem administrasi penjualan adalah sebuah sistem yang memproses kegiatan penjualan yang di dokumentasikan untuk mencapai sasaran yang diinginkan. Dalam sebuah perusahaan, sistem administrasi penjualan merupakan hal yang sangat penting. Karena sistem administrasi penjualan yang menopang hidup dan tumbuhnya sebuah perusahaan.
2. Penjualan memiliki sistem yang cukup kompleks, mulai dari penginputan *form order* oleh sales eksekutif, lalu dilanjutkan persetujuan dari otorisasi atasan setelah itu dilanjutkan pemberian sales order kepada admin penjualan , dilanjutkan pengecekan barang oleh admin logistik di gudang untuk memastikan barang yang akan dipesan masih tersedia, lalu admin logistik akan langsung mengkonfirmasi *sales order* dan memberikan ke admin penjualan, lalu dicetaklah faktur penjualan oleh admin penjualan, lalu *driver* melakukan persiapan pengantaran dengan membungkus dengan rapi oleh *helper*, lalu supir bisa mengantarkan barang ke toko tujuan dengan membawa konfirmasi faktur penjualan. Dan setelah melakukan pengantaran faktur akan diberikan kepada admin keuangan untuk menghitung total penjualan barang.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Ada beberapa permasalahan dalam proses penjualan yaitu : kesalahan penginputan barang, kurang teliti dalam pemilihan toko, kesalahan barang yang dikirim tidak sama dengan katalog, kesalahan dalam pengiriman barang, terutama nama toko yang hampir sama.
4. Penyelesaian masalah yang dilakukan adalah dengan lebih teliti dalam melakukan pekerjaan, mengecek ulang barang yang akan dikirim, untuk nama toko yang akan dituju supir harus bekerjasama dengan admin penjualan dan sales eksekutif.

4.2 Saran

Untuk peneliti berikutnya sebaiknya menambahkan beberapa aspek yang akan dibahas dan merincikan berbagai aspek lainnya seperti pemasaran produk dan segmentasi, targeting, dan positioning (STP) serta *marketing mix*, karena menimbang bahwa penulis telah membatasi penelitian dengan membahas sistem administrasi penjualan pada PT. Rajawali Hiyoto.

Dan saran Penulis untuk perusahaan kedepannya dalam melakukan kegiatan pengadministrasian penjualan yaitu :

1. Melakukan pemeriksaan ulang file yang akan di unggah dalam pembuatan *sales order*.
2. Karyawan harus lebih teliti dalam melakukan pekerjaannya, dengan melakukan pendataan secara berulang.
3. Barang yang sudah di retur dan barang yang dalam pengembalian harus diproses secepatnya agar hubungan antar perusahaan dan mitra toko terjalin dengan baik.



DAFTAR PUSTAKA

Q.S Al-Baqarah : 2

Q.S An-Nisa : 4

Astutik Ep. 2017. *Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan pada PT. Gula Djaya Raya*. Jurnal Pemasaran Vol.1 No.1

Wijayanto Dian. 2013. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Abdillah Waspodo. 2013. *Pengembangan Sistem Administrasi Penjualan di PT. XYZ*. 2008-81-150

Harjunawati, Sri 2016. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Waterfall Model Untuk Perusahaan Dagang*. Jurnal Oncomputer dan Informasi

Kotler, Keller. (2016). *Marketing Management*. India: Pearson.

Kusuma Wardani, Winda. 2014. *Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan: Studi Kasus pada PT. Anugerah Cendrawasih Sakti Motor*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 12 No.1, Malang hal: 1-9.

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat: Yogyakarta

Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi Edisi ke-3, Cetakan ke-5*. Jakarta: Salemba Empat.

Suharyadi, dan Purwanto. 2016. *Statistika Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.

Taufiq Rohmat. 2013. *Sistem Informasi Manajemen Konsep Dasar Analisis dan Metode Pengembangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Tjiptono, Fandy dkk. 2008. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: CV. Andi Offset

Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran Edisi Empat*. Yogyakarta: Salemba Empat.

Wijaya, Darma. 2018. *Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat*. Jurnal Perspektif, Vol. XVI

Yusuf Muhammad Saleh. 2019. *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Jakarta: CV Sah Media.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

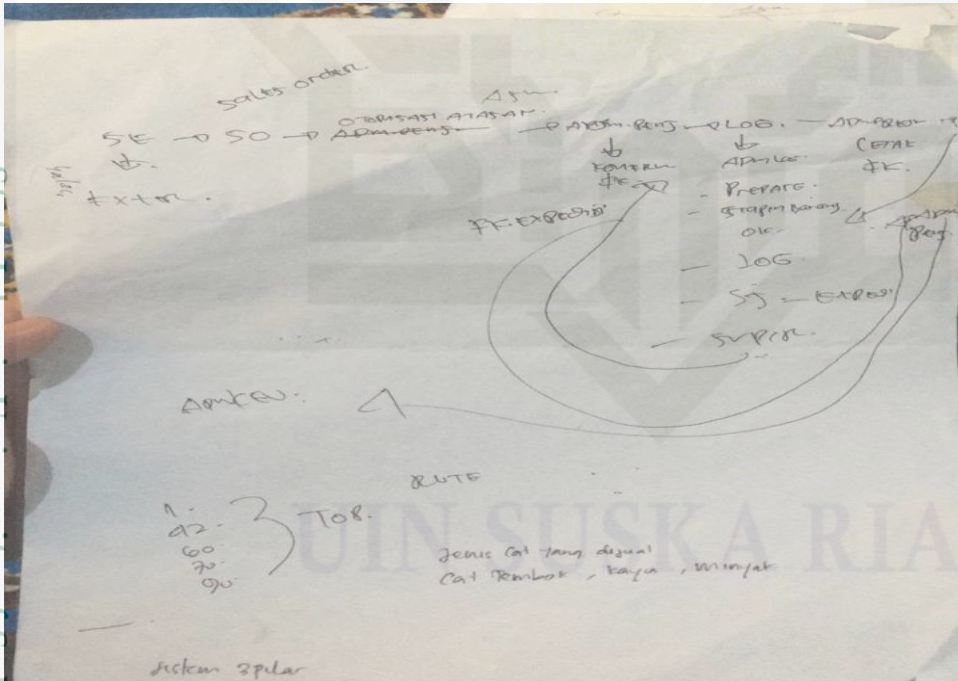
LAMPIRAN

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

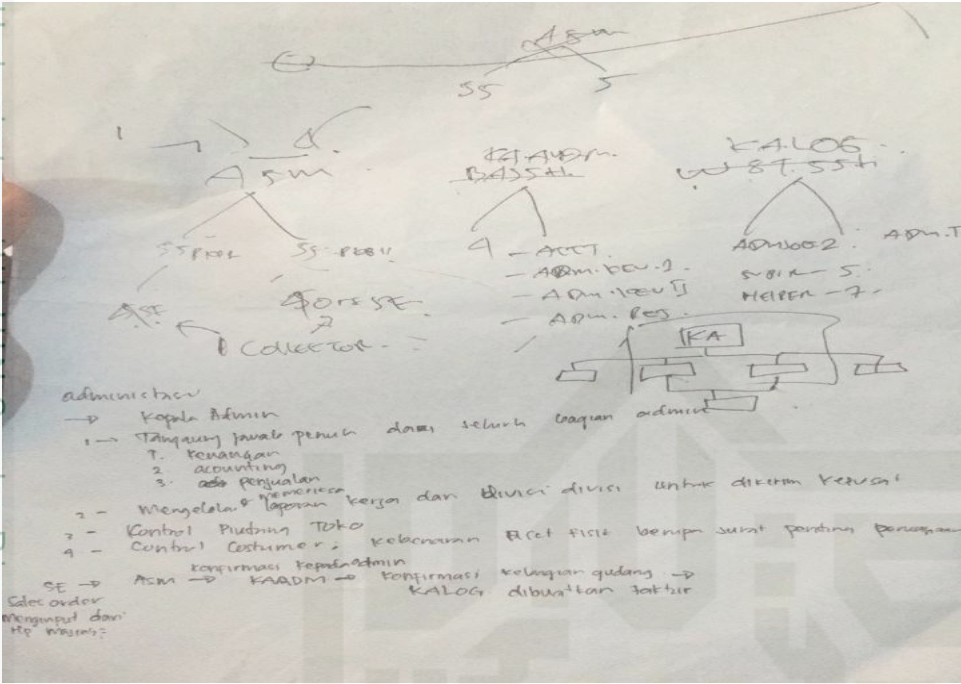
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Wawancara di PT. Rajawali Hiyoto Cabang Pekanbaru



Hasil wawancara dengan kepala administrasi PT. Rajawali Hiyoto



Hasil wawancara dengan kepala administrasi PT. Rajawali Hiyoto

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.