

ABSTRAK

Adanya persaingan yang semakin sengit menyebabkan para perindustrian *furniture* harus memperbaiki strategi untuk menciptakan daya saing baru, melalui kualitas produk, harga menjangkau, dan pelayanan yang terbaik. Pelayanan yang terbaik merupakan hal yang penting karena merupakan sumber utama dalam memberikan kepuasan, kenyamanan, dan informasi bagi konsumennya. Untuk membantu menciptakan keunggulan bersaing, maka diperlukannya sistem pengukuran kinerja yang tepat dan akurat agar dapat membantu badan usaha untuk mengimplementasikan strategi dengan baik. Sistem pengukuran kinerja bisa dilakukan pada siapa saja, termasuk pada salesman.

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengukuran kinerja pada salesman. Secara umum ada dua pengukuran kinerja yaitu secara *financial* dan *non financial*. Kedua pengukuran ini harus dijalankan secara seimbang oleh setiap badan usaha agar dapat meningkatkan hasil penjualan. Penelitian yang dilakukan menggunakan metode wawancara, observasi, dan analisi dokumen.

PT. X ini merupakan badan usaha yang memproduksi spring bed dan spon. Selama ini PT. X telah menetapkan pengukuran kinerja pada salesman secara *financial* dan *non-financial performance*, namun lebih terfokus pada *financial*-nya. Apabila salesman dapat mencapai target yang diharapkan maka dinilai bahwa kinerja salesman bagus. Padahal pengukuran kinerja secara *financial* saja tidak cukup, karena bersifat jangka pendek. Diharapkan dengan adanya pengukuran kinerja yang seimbang dapat membantu untuk meminimalkan masalah yang terjadi di PT. X.

Kata kunci : *sistem pengendalian manajemen, pengukuran kinerja, tenaga penjual/sales person*