# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Semua perusahaan harus menghasilkan suatu produk maupun jasa, dimana terdapat permintaan pemasaran. Dari permintaan pemasaran ini harus dihasilkan suatu aliran pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya ( expense ) dan ongkos (cost) perusahaan dan memberikan pemberi modalnya ( pemilik ) dengan suatu rentabilitas sebagai pengembalian investasinya.

Sistem informasi akuntansi memiliki peranan penting dalam proses penetapan tarif, karena hal ini merupakan sumber informasi utama bagi para eksekutif yang mengelola fungsi pemasaran ( marketing ). Sistem akuntansi juga bertanggung jawab atas pengolahan semua transaksi langganan.

Oleh karena itu jelaslah kiranya bahwa suatu hubungan erat harus ada diantara fungsi akuntansi dan fungsi pemasaran dalam suatu organisasi perusahaan.

Untuk itulah penyusun mengambil judul **"Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Penetapan Tarif Suku Cadang Di Divisi Atelir PT. TELKOM Bandung".**

## 1.2 Maksud dan Tujuan

### 1.2.1 Maksud Pelaksanaan Job Training

Maksud pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan ( Job Training ) bagi penyusun adalah untuk memenuhi salah satu syarat mencapai kelulusan pada jurusan Akuntansi dan Perpajakan di IGI (Indonesian Germany Institute).

### 1.2.2 Tujuan pelaksanaan kerja praktek

Tujuan Praktek Kerja ini adalah untuk menilai sejauh mana peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam penetapan tarif di bagian pemasaran terutama dalam penetapan tarif Suku Cadang ( SLA ). Kerja Praktek ini merupakan kesempatan baik untuk membandingkan teori yang didapat di bangku kuliah dengan praktek kerja nyata di lapangan

## 1.3 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

a). Field Research ( Metode Langsung ), yaitu pengambilan data secara langsung pada instansi yang bersangkutan dilaksanakan dengan cara :

1.Observasi, yaitu penyusunan dengan cara mengadakan penyelidikan dan pengamatan secara langsung kebagian yang bersangkutan untuk memperoleh informasi.

2. Interview ( wawancara ), yaitu mengadakan komunikasi langsung dan mengadakan tanya jawab antara penulis dengan karyawan

bagian pemasaran untuk mendapatkan informasi atau data yang dibutuhkan dalam penyusunan tugas akhir.

(b) Library Research ( metode tidak langsung ), yaitu pengumpulan data dari buku-buku dan brosur-brosur yang erat hubungannya dengan permasalahan yang penyusun ambil

## 1.4 Pembatasan Masalah

Gambaran masalah yang diteliti oleh penyusun, telah berusaha untuk di identifikasikan atau dibatasi tentang cara penetapan tarif Suku Cadang (SLA) di bagian pemasaran Divisi Atelir PT. TELKOM BANDUNG.

Penetapan tarif tersebut terkadang harus memperhatikan keinginan dan minat konsumen atau pelanggan oleh karena itu perlu ditetapkan tarif suku cadang (SLA) yang sesuai dengan kondisi perusahaan dan keadaan konsumen (pelanggan).

## 1.5 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Berisikan tentang latar belakang judul yang diambil oleh penyusun, maksud dan tujuan dilaksanakannya kerja praktek, Metodologi penelitian yang digunakan, dan pembatasan masalah yang diambil.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Berisikan landasan teori dari permasalahan yang diambil.

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

Berisikan tentang semua informasi yang ada di Perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diambil.

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

Melakukan analisa terhadap data hasil penelitian yang ada, berdasarkan daftar pustaka serta bidang ilmu yang relavan dan menganalisis kondisi perusahaan berdasarkan ilmu yang diperoleh di Kampus

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Menyimpulakan hasil analisa penelitian dan memberikan masukan/saran bagi perbaikan sistem di Perusahaan.