BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pembangunan di bidang ekonomi dari tahun ke tahun mengalami perkembangan yang pesat, khususnya di sektor perindustrian yang dari waktu ke waktu mengalami pertumbuhan yang kian cepat. Dari angka pertumbuhan sektor industri menunjukkan angka pertumbuhan yang positif, angka pertumbuhan tersebut merupakan pengaruh dari semakin pesatnya kegiatan ekonomi yang dilakukan.

Suatu negara yang memiliki perekonomian yang semakin kuat dapat berarti daya beli dari masyarakat negara tersebut kuat pula. Daya beli yang kuat ini bisa mengakibatkan naiknya permintaan terhadap barang dan jasa terutama di sektor ekonomi.

Banyaknya persaingan yang terjadi di pasaran, maka aktivitas perusahaan semakin meningkat untuk menghasilkan produk yang bisa laku dipasaran, Kegiatan ekonomi akan mengalami peningkatan sebagai akibat kegiatan produk yang dilakukan.

Penjualan merupakan masalah utama dalam suatu perusahaan, seperti perusahaan dagang, perusahaan jasa, perusahaan industri, walaupun perusahaan tersebut berbeda-beda tetapi mempunyai satu tujuan yang sama yaitu penjualan.

Penjualan merupakan faktor yang sangat penting dalam mencapai tujuan perusahaan untuk kelangsungan hidup perusahaan atau jasa, Berdasarkan hal tersebut diatas, karena dengan penjualan suatu produk, perusahaan dapat membiayai

seluruh proses produksi, dengan kata lain, perusahaan akan tampah atau tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya apabila tidak didalamnya oleh penjualan.

penulis mengambil judul "SUATU TINJAUAN TERHADAP SISTEM TRANSAKSI PENJUALAN DIVISI TEMPA DAN COR PT. PINDAD (PERSERO) BANDUNG".

1.2 MAKSUD DAN TUJUAN

Adapun tujuan penulis dalam penyajian tugas akhir ini adalah :

1.) Untuk mengetahui sampai sejauh mana cara kerja khususnya pada bagian Penjualan di Divisi Tempa & Cor PT. PINDAD (PERSERO) BANDUNG.

2.) Untuk mengetahui prosedur transaksi penjualan yang dilakukan pada Divisi Tempa & Cor PT. PINDAD (PERSERO) Bandung secara kredit maupun penjualan secara tunai.

3.) Untuk mengetahui Sistem penjualan yang diterapkan dan implementasi dilapangan.

1.3 METODE PENELITIAN

Dalam melakukan pengumpulan data penulis melakukan beberapa metode sebagai berikut :

1.) Studi Pustaka (Library Research)

Dalam mencari data-data penulis mengambil data-data yang diperlukan melalui Buku-buku

2.) Studi Lapangan (Field Research)

a. Metode Observasi

Dalam melakukan penelitian penulis terjun ke lapangan dalam mencari yang berkaitan dengan objek peneltian yang diperlukan dalam penelitian ini.

b. Metode Wawancara

Penulis dalam melakukan penelitian melakukan wawancara dalam memperoleh informasi mengenai perusahaan dan hal-hal yang berkaitan dengan objek penelitian.

1.4 PEMBATASAN MASALAH

Setelah mengetahui situasi dan latar belakang masalah penelitian sebagaimana yang telah diuraikan di atas maka penulis ingin membahas masalah – masalah yang meliputi berbagai macam kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut dalam Transaksi Penjualan Produk yang dilakukan, apakah sudah sesuai dengan Sistem Akuntansi yang berlaku pada PT. PINDAD (Persero) Bandung, dan Bagaimana Pelaksanaan Penjualan selama ini yang telah dilakukan oleh Divisi Tempa & Cor di PT. PINDAD (Persero) Bandung agar penjualan yang telah direncanakan sesuai dengan yang di harapkan selama setahun pada penjualan produk tersebut.

1.5 SISTEMATIKA PENJUALAN

Secara keseluruhan, sistematika penulisan Tugas akhir ini terdiri dari 5 Bab, yang mana garis besarnya :

Bab I PENDAHULUAN

Yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Maksud dan Tujuan, Metode

Penelitian, Pembatasan Masalah serta Sistematika Penulisan.

Bab II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis membahas mengenai pengertian sistem, Penjualan dalam Akuntansi Penjualan yang di ambil dari beberapa Tokoh / ahli dalam bidangnya serta menguraikan tentang jenis-jenis sistem, penggolongan sistem, model umum suatu sistem prosedur penjulan & pesanan Akuntansi dalam penjualan.

Bab III DATA HASIL PENELITIAN

Yang terdiri dari Sejarah Perusahaan, Struktur Organisasi, Job Description Kegiatan masalah sistem Penjualan.

Bab IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

Pada bab ini penulis membahas bagaimana cara menganalisis cara mengembangkan Penjualan didalam Perusahaan tersebut.

Bab V KESIMPULAN DAN SARAN

Yang terdiri dari kesimpulan dan saran.