BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Praktek Kerja

Perkembangan dunia usaha saat ini semakin pesat, setelah sekian tahun Indonesia mengalami krisis ekonomi yang diperkirakan oleh para ahli ekonomi sekitar tahun 1997. Perekonomian Indonesia mencoba untuk berkembang mengatasi ketertinggalannya, yang tidak menutupi kemungkinan timbulnya persaingan yang ketat diantara sesama pengusaha, terutama pada perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran. Meningkatkan kualitas pelayanan dan pemasaran produk yang optimal serta efisien merupakan kunci utama untuk dapat bersaing dan berhasil.

Dengan perkembangan tata kehidupan yang semakin maju dan canggih, pemenuhan masyarakatpun semakin beragam. Terutama dari segi teknologi, pangan, sandang, dan kebutuhan pelengkap lainnya, hal ini mendorong setiap perusahaan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi mereka, agar produksi mereka dapat diterima dan dapat memenuhi selera atau keinginan masyarakat yang pada akhirnya kepuasan dapat dirasakan oleh kedua belah pihak yang saling membutuhkan.

Kebutuhan masyarakat yang sangat penting dan tak lepas dari kehidupan sehari-hari adalah, kebutuhan akan minuman. Untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat tersebut, dunia usaha mencoba menciptakan berbagai jenis minuman segar agar minuman masyarakat bervariasi, misalnya seperti minuman Coca Cola,

Fanta, Sprite dan lain-lain. Telah kita ketahui pula bahwa produk Coca Cola ini, sudah dikenal di berbagai negara dan dikalangan luas. Banyak masyarakat menggemari produk minuman Coca Cola ini, dan tak heran bila hampir di seluruh wilayah banyak yang mengkonsumsi minuman ini dalam kehidupan sehari-harinya. Untuk itu perlu dilakukannya penyebaran pemasaran secara luas ke berbagai daerah agar masyarakat dapat memperolehnya dengan mudah.

Salah satu bagian dari kegiatan pemasaran adalah "penjualan", adapun penjualan produk Coca Cola ini dilakukan dengan dua cara, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan tunai dapat dilakukan diberbagai tempat, dimana konsumen dapat memperoleh produk Coca Cola secara langsung, sedangkan penjualan secara kredit konsumen memperoleh produk Coca Cola melalui prosedur-prosedur dan syarat-syarat tertentu didalam pembayarannya sesuai dengan perjanjian kesepakatan diantara penjual dan konsumen, dalam hal ini outlet-outlet. Dengan dua cara penjualan ini, masyarakat dapat memilih cara terbaik menurut mereka untuk memperoleh produk Coca Cola sesuai dengan jangkauan dan kebutuhan mereka.

Namun dalam proses penjualan ini, perlu diperhatikan hal-hal yang berhubungan dengan proses penjualan tersebut, terutama dalam hal pembukuan atau pencatatan. Pembukuan sangat diperlukan dalam setiap perusahaan, karena selain sebagai bahan pertanggungjawaban antara bawahan dengan atasan, pembukuan juga digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dan acuan untuk langkah pengembangan pemasaran atau penjualan selanjuatnya.

Atas dasar itulah, maka penulis mencoba untuk mengadakan pembahasan mengenai prosedur pembukuan hasil penjualan suatu perusahaan yang dituangkan dalam Laporan Praktek Kerja yang berjudul:

"PROSEDUR PEMBUKUAN HASIL PENJUALAN DI PT. COCA COLA DISTRIBUTION INDONESIA SALES CENTER BANDUNG RAYA".

1.2 Tujuan Praktek Kerja

Tujuan penulis melakukan praktek kerja ini adalah :

1. Untuk mengetahui dasar peraturan dalam prosedur pembukuan hasil penjualan produk Coca Cola di PT. Coca Cola Distribution Bandung;
2. Untuk mengetahui prosedur pembukuan hasil penjualan produk Coca Cola di PT. Coca Cola Distribution Bandung;
3. Untuk mengetahui cara/metode/sistem yang digunakan dalam prosedur pembukuan hasil penjualan produk Coca Cola di PT. Coca Cola Distribution Bandung;
4. Untuk mengetahui analisa laporan dalam prosedur pembukuan hasil penjualan produk Coca Cola di PT. Coca Cola Distribution Bandung dipandang dari faktor pendorong dan faktor penghambat.

1.3 Kegunaan Praktek Kerja

Adapun kegunaan kerja praktek ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menerapkan ilmu yang didapat dibangku kuliah dengan kenyataan langsung dilapangan

2. Untuk membiasakan diri berfikir secara objektif, sampai sejauh mana penulis mampu menganalisis teori yang telah diperoleh dibangku kuliah
3. Untuk memperluas wawasan dan mempersiapkan diri sebagai calon tenaga kerja khususnya dalam bidang administrasi penjualan

1.4 Lokasi dan Waktu Praktek Kerja

Lokasi di PT. COCA COLA DISTRIBUTION INDONESIA Sales Center Bandung Raya untuk melakukan praktek kerja yang bertempat di Jalan Soekarno Hatta No 619 Bandung.

Jam kerja selama penulis melakukan praktek kerja adalah sebagai berikut :

1. Hari Senin – Kamis, pukul 08.00 – 17.00, istirahat pukul 12.00 – 13.00 WIB
2. Hari Jum'at, pukul 08.00 – 17.00, istirahat pukul 11.30 – 13.00 WIB
3. Hari Sabtu dan Minggu libur.

Waktu melakukan praktek kerja selama 27 hari, terhitungan mulai tanggal 04 Agustus sampai dengan 31 Agustus 2004.