BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3. 1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam pelaksanaan kerja praktek ini, penulis ditempatkan di bagian pemasaran. Kerja praktek ini dilaksanakan kurang lebih dari 30 hari.

Pelaksanaan kerja praktek ini dimaksudkan untuk mengetahui aktivitas yang dilakukan di bagian Pemasaran Toko Bangunan Utama Garut. Dimana perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan perorangan yang bergerak dibidang bahan bangunan yang menghasilkan produk dan alat-alat bangunan.

3. 2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Selama melaksanakan kerja praktek, penulis ditempatkan pada bagian penjualan, khususnya di bagian sistem penjualan dan pembelian barang. Sebelum pelaksanaaan kerja praktek, penulis mendapat pengarahan dan penjelasan mengenai ruang lingkup Toko Bangunan Utama Garut serta tugas apa saja yang harus dikerjakan. Selanjutnya penulis dapat melaksanakan kerja prakteknya dimana penulis lebih banyak menganalisis data penjualan yang telah ada mengenai penjualan dan pembelian barang serta kegiatan yang dilakukan karyawan di toko tersebut.

Adapun kegiatan yang dilakukan selama kerja praktek di Toko Bangunan Utama adalah sebagai berikut:

1. Meninjau kembali penyusunan transaksi jual beli yang telah disusun sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku.
2. Meninjau karyawan yang melayani pelanggan.
3. Melihat karyawan yang memproduksi barang yang berupa internite, paping blok, biss beton, batako.
4. Meninjau kembali system penjualan Toko Bangunan Utama .

3.3. Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

Analisis system yang berjalan bertujuan untuk mengetahui lebih jelas bagaimana cara kerja sistem tersebut dan masalah yang dihadapi system untuk dijadikan landasan usulan perancangan analisis system yang sedang berjalan yang dilakukan berdasarkan urutan kejadian yang ada agar system yang dibuat menghasilkan output yang diinginkan dan mencapai tujuan yang direncanakan.

3.3.1. Prosedur Transaksi Pembelian dan Penjualan Barang pada Bagian Produksi di Toko Bangunan Utama Garut

Konsep dasar penjualan adalah bagian yang penting dari pemasaran, karena seseorang mengasumsikan bahwa penjualan secara tetap dibutuhkan, penjualan juga

diartikan sebagai suatu proses perorangan pembeli untuk membeli barang/ jasa untuk menerapakan perdagangan yang penting bagi penjualan.

Konsep dasar penjualan masyarakat bahwa konsumen jika di abaikan biasanya tidak akan membeli produk organisasi dalam jumlah yang cukup, karena itu organisasi harus melakukan usaha penjualan yang agresif. Aktifitas penjualan merupakan aktifitas yang sangat penting dalam suatu perusahaan secara keseluruhan. Karena seiring dengan meningkatkan volume penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan

Tujuan prosedur transaksi system pembelian dan penjualan pada bagian produksi di Toko Bangunan adalah sebagai berikut :

- Penjualan
    1. Pelanggan memebrikan daftar barang yang akan di beli kepada Bagian Kasir, Bagian Kasir akan mengecek Barang dari Laporan arsip Barang. Jika Barang yang akan dibeli tersedia maka Kasir akan membuat nota pembayaran yang akan diserahkan kepada pelanggan beserta Barang yang dibeli. Jika tidak tersedia apakah pelanggan ingin melakukan pemesanan jika melakukan pemesanan maka kasir akan membuat Formulir Pemesanan kemudian akan dibuatkan nota pesanan yang akan dikembalikan kepada pelanggan.

2. Pelanggan menyerahkan nota pesanan kepada Bagian Kasir. Kemudian Bagian Kasir akan membuatkan nota pembayaran yang akan diserahkan kepada pelanggan beserta barang yang dibeli.
3. Bagian Kasir akan membuat Laporan Penjualan dan Laporan Barang Keluar dari nota pembayaran dan file barang yang akan diserajkan kepada pemilik toko.

- Pembelian

1. Berdasarkan F.Pemesanan dan F.Barang Bagian gudang akan membuat Formulir Pembelian barang yang mana akan diserahkan kepada supplier.
2. Supplier akan membuat bukti pesanan dan menyerahkannya kepada Bagian Gudang. Bagian Gudang memeriksa Barang pesanan dari Formulir Pemesanan Barang jika sesuai maka akan langsung ditambahkan ke stok barang jika tidak maka akan membuat Retur yang akan diserahkan kepada Supplier. Supplier akan menyerahkan nota retur beli kepada bagian gudang yang kemudian di arsipkan.
3. Dari F.Barang dan F.Pembelian bagian gudang akan membuat Laporan persediaan barang, laporan barang masuk dan laoran pembelian yangt kemudian akan diserahkan kepada pimpinan.

3.3.2. System Pembelian dan Penjualan pada Bagian Produksi di Toko Bangunan Utama Garut

Perancangan system pada dasarnya merupakan persiapan dari perancangan secara terperinci dan merupakan tahapan pengolahan data dari system informasi penjualan. Berdasarkan pada hasil analisis system yang sedang berjalan pada sebelumnya, makan diusulkan untuk merancang suatu system yang baru yang nantinya diharapkan dapat mengatasi beberapa permasalahan yang ada.

Dalam system penjualan dan pembelian di Toko Bangunan Utama Garut terdapat dokumen yang terkait dalam proses penjualan dan pembelian barang. Dokumen-dokumen tersebut dapat dianalisis sebagai berikut :

Tabel 3.1. Tabel Daftar Barang

No	1
Nama Dokumen	Daftar Pe;langgan
Sumber	Pelanggan
Fungsi	Untuk mengetahui daftar Pembelian dari pembeli
Atribut	Kode_brg, nama_brg, jenis_brg, stok, tgl_masuk, harga

Sumber : Toko Bangunan Utama Garut

Tabel 3.2 Nota Pembayaran

No	2
Nama Dokumen	Nota Pembayaran
Sumber	Bagian Kasir
Fungsi	Untuk mengetahui jumlah pembayaran
Atribut	No_faktur, tgl_beli, kode_brg, nama_brg, harga, jumlah_brg, total

Sumber : Toko Bangunan Utama Garut

Tabel 3.3 Laporan Penjualan

No	3
Nama Dokumen	Laporan Penjualan
Sumber	Bagian Kasir
Fungsi	Untuk memberitahu barang ysng tesh terjual
Atribut	No_faktur, tgl_beli, kode_brg, nama_brg, harga, jumlah_brg, total.

Sumber : Toko Bangunan Utama Garut

Tabel 3.4 Laporan Barang Masuk

No	4
Nama Dokumen	Laporan Barang Masuk
Sumber	Bagian Gudang
Fungsi	Untuk mengetahui Barang yang diterima
Atribut	Kode_brg, nam_brg, harga, jenis_brg, stok,

Sumber : Toko Bangunan Utama Garut

Tabel 3.5 Tabel File Pemesanan

No	5
Nama Dokumen	F. Pemesanan
Sumber	Bagian Kasir
Fungsi	Untuk mengetahui barang yang dipesan
Atribut	No_faktur_pes, tgl_pesan, atas_nama, kode_brg, nama_brg, harga, jumlah_brg, total_brg, total_harga, bayar

Sumber : Toko Bangunan Utama Garut

Tabel 3.6 Laporan Barang Keluar

No	6
Nama Dokumen	Lap.Barang kluar
Sumber	Bagian Gudang
Fungsi	Untuk mengetahui Barang yang keluar
Atribut	Tgl_Lap brg keluar, Kode_brg, Nama_brg, Harga, jumlah.

Sumber : Toko Bangunan Utama Garut

Tabel 3.7 Laporan Pembelian

No	7
Nama Dokumen	Lap. Pembelian
Sumber	Bagian Gudang
Fungsi	Untuk mengetahui barang yang jadi dibeli
Atribut	Kode_PO, kode_brg, nama_brg, harga, stok_brg

Sumber : Toko Bangunan Utama Garut

3.3.3. Proses Pelaksanaan System Pembelian dan Penjualan pada Bagian Produksi di Toko Bangunan Utama Garut

Dalam proses pelaksanaan sistem penjualan dan pembelian di toko bangunan Utama Garut terdapat beberapa prosedur dalam hal penjualan barang, diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Proses Pembayaran

Proses ini dimulai ketika pelanggan memesan barang yang akan dibelinya dengan datang langsung atau melalui telepon, pemesanan disampaikan secara lisan dan ditulis kesebuah nota. Kemudian bagian penjualan akan mengecek barang yang akan dipesan oleh pelanggan apakah sesuai dengan pesanan, apabila sesuai maka terjadi kesepakatan. Berdasarkan nota yang dibuat dan telah disepakati bersama,maka penjualan memberikan nota yang berisi tagihan sejumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan.

b. Proses Pengiriman

Sesuai dengan nota yang telah dibuat oleh bagian penjualan, maka bagian penjualan membuat SJ (Surat Jalan) yang diberikan untuk bagian gudang, kemudian bagian gudang menyiapkan barang yang akan dikirim berdasarkan SJ, kemudian bagian gudang memerintahkan kepada bagian pengiriman mengirim barang yang disertai SJ kepada pelanggan. Jika ada barang yang tidak sesuai, maka pelanggan tidak akan menandatangani SJ tersebut. Jika sesuai maka SJ akan ditandatangani

pelanggang dan akan dikirim kembali rangkapnya untuk arsip ke bagian penjualan sebagi bukti bahwa barang yang telah diterima oleh pelanggan dengan baik.

c. Proses Pembuatan Laporan Penjualan

Sebagai bukti pertanggung jawaban kepada pimpinan maka bagian penjualan membuat laporan penjualan yang akan diserahkan kepada pimpinan setiap 1 bulan sekali dan laporan penjualan ini dibuat berdasarkan nota.

Adapun system keluaran adalah sistem analisa mengenai keluaran – keluaran yang dihasilkan dari sistem penjualan tunai toko bangunan Utama Garut adalah sebagai berikut :

A. Nota

B. SJ (Surat Jalan)

C. Laporan Penjualan

Uraian dari keluaran tersebut adalah sebagai berikut :

A. Nota

Nama keluaran	: Nota
Fungsi	: Sebagai bukti adanya transaksi penjualan barang,dokumen yang daftar barang – yang dibeli oleh pelanggan dan sebab penagihan pembayaran dan sebagai bukti pembayaran.
Media	: Kertas
Distribusi	: Pelanggan, arsip
Rangkap	: 2 (dua)

Frekuensi : Setiap terjadi transaksi penjualan

Volume : 10 / perhari

Format : Lampiran – A2

Keterangan : Tidak adanya penomoran yang jelas, sehingga mempersulit penjualan atau pemesanan barang

Hasil analisa : □ Kurang baik

B. SJ (Surat Jalan)

Nama keluaran : Surat Jalan

Fungsi : Tanda bukti pengiriman barang

Media : Kertas

Distribusi : Pelanggan, arsip

Rangkap : 2 (dua)

Frekuensi : Setiap hari

Volume : 12 / hari

Format : Lampiran – A1

Keterangan : Mengetahui pengiriman barang kepelanggan

Hasil analisa : □ Cukup baik

C. Laporan Penjualan

Nama keluaran : Laporan Penjualan

Fungsi : Untuk mengetahui keadaan penjualan yang terjadi dalam satu periode

Media : Kertas

Distribusi : Pemilik Toko

Rangkap : Satu lembar

Frekuensi : Bulanan

Volume : Satu kali per bulan

Format : Lampiran A3

Keterangan : Bentuk laporan standar dan detail laporan tidak tersusun rapi

Hasil analisa : □ Kurang baik

Sedangkan uraian dari system masukan tersebut adalah sebagai berikut :

A. Pemesanan

Nama keluaran : Pemesanan

Fungsi : Sebagai bukti pesanan barang yang akan dibeli dari pelanggan

Media : Suara

Distribusi : Pelanggan

Rangkap : -

Frekuensi : Setiap terjadinya pesanan barang oleh pelanggan

Volume : 20 / perhari

Format : Lampiran B - 1

Keterangan : Pesanan disampaikan pelanggan dengan dengan dating langsung atau melalui telepon

Hasil analisa : □ Cukup baik