BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan kerja-praktek

Penulis melaksanakan kerja praktek di KSU (Tandangsari) Tanjungsari-Sumedang pada bidang Sistem Informasi Akuntansi dan terfokus pada Pencatatan Penjualan Perusahaan. Dimana, Sistem akuntansi adalah hal penting dalam perusahaan, karena Sistem Akuntansi sangat menunjang dalam jalannya operasional perusahaan serta agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

3.2 Teknis Pelaksanaan kerja praktek

Pelaksanaan kuliah kerja praktek dilaksanakan dalam kurun waktu selama sebulan atau tiga puluh hari kerja dan terhitung mulai tanggal 9 Agustus s/d 8 September 2010.Adapun hari kerja yang diberikan oleh KSUD Tandangsari, yaitu mulai hari senin sampai hari sabtu dengan jam kerjap ukul 08.00 – 15.00 WIB.

Metode pelaksanaan kerja praktek yang digunakan oleh penulisan adalah metode *Block release* karena penyelenggaraannya di lakasanakan dalam satu periode tertentu, yaitu selama 1 bulan.

Pekerjaan sehari-hari yang penulis lakukan selama Kerja Praktek di Koperasi Serba Usaha Tandangsari akan dibahas secara terinci sebagai berikut:

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

- Minggu pertama (09 Juli-14 juli 2010)

  Merupakan tahap perkenalan bagi penulis kepada seluruh karyawan Koperasi Serba Usaha Tandangsari khususnya di bagian Penjualan Makanan Ternak, karena pada pelaksanaan Kerja Praktek ini penulis ditempatkan pada bagian akuntansi. Kegiatan yang dilakukan penulis pada minggu ini hanya memperhatikan dan mencoba-coba melakukan pekerjaan yang dilakukan oleh pembimbing dari perusahaan.

  Penulis hanya mengerjakan sesuatu yang mudah dan ringan saja seperti membantu mengetik jumlah penjualan makanan tiap periode dan mencoba melakukan pekerjaan yang diperintahkan pembimbing seperti menginput (memasukan) data berupa invoice penjualan ke dalam komputer dengan dibimbing oleh pembimbing dari perusahaan.

- Minggu kedua (16 juli-21 juli 2010)

  Pada minggu kedua, penulis melakukan kegiatan yang sama seperti minggu pertama, hanya saja disini penulis melakukan pekerjaan tersebut tanpa pembimbing lagi karena dianggap telah mengerti dan mampu melakukan pekerjaan tersebut. Selain itu, pada minggu kedua ini kegiatan penulis menjadi bertambah, penulis tidak hanya harus memasukan data invoice saja, tetapi memasukan data penjualan kedalam komputer untuk diprogram. Setelah itu penulis juga diajak untuk mencetak hasil data yang diinput tersebut untuk kemudian membuat rekapannya agar data tersebut dapat di cek kembali oleh pembimbing, dengan begitu penulis atau pun pembimbing dapat mengetahui ada tidaknya kesalahan dalam menginput data.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

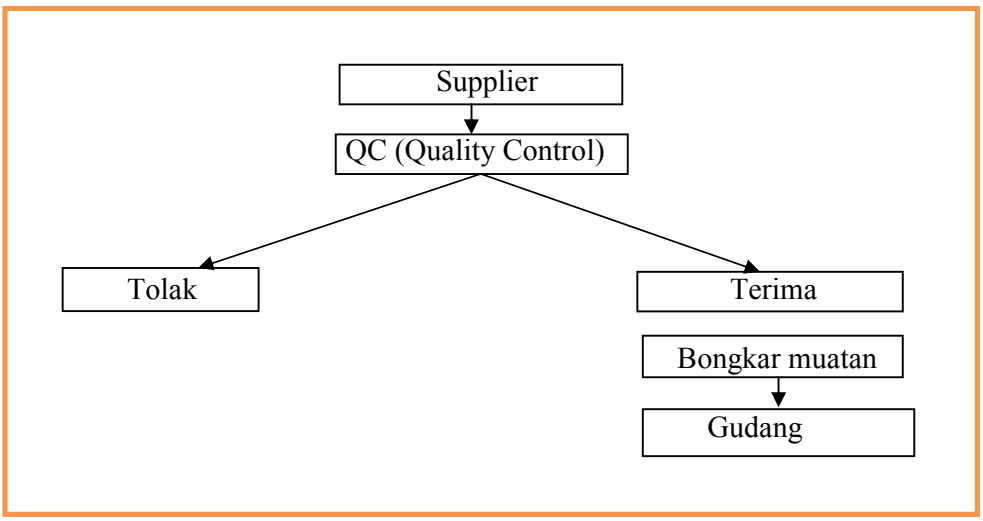
- Minggu ketiga (23 juli-28 juli 2010)

  Kegiatan yang dilakukan pada minggu ketiga sama seperti yang dilakukan pada minggu-minggu sebelumnya, yaitu memasukan data kekompute rberupa faktur penjualan makanan ternak (mako), mencetak hasilnya dan kemudian mengeceknya, setelah itu diarsipkan kedalam jurnal-jurnal penjualan dan menyerahkan hasilnya kebagian pembukuan.

- Minggu keempat (30 juli-04 September 2010)

  Kegiatan yang dilakukan penulis pada minggu keempat, kegiatan yang penulis lakukan bertambah. Selain menginput data dan penjualan, penulis juga melakukan survei langsung kelapangan untuk mengetahui bagaimana pendistribusian ke peternak. Pembayaran pembelian bahan baku di Unit Pengolahan Makanan Ternak KSU Tandangsari dilakukan 1 bulan 3 kali atau 3 periode yaitu pada tanggal 10,20,30 pada setiap bulannya untuk semua bahan baku. Disini penulis diharuskan mengolah data dari persediaan yang ada di gudang dengan yang ada di Laporan Manajemen (LM).

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional



Gambar 3.2.1

Mekanisme Penyediaan Bahan Baku

Bahan baku yang diperlukan untuk membuat konsentrat sapi perah di Unit Pengolahan Makana Ternak KSU Tandangsari 100% berasal dari suplier lokal. Proses pengadaan bahan bakunya disesuaikan dengan prinsip ekonomi yaitu mencari bahan baku dengan harga yang relatif murah dengan kulitas yang telah distandarkan.

- Minggu kelima (06 september- 08 september 2010)

  Kegiatan yang dilakukan pada minggu kelima sama dengan minggu-minggu sebelumnya, hanya saja disini penulis harus mengecek hasil input secara keseluruhan, setelah itu penulis memerikasa hasil rekapitu, kemudian diarsipkan dan hasilnya diserahkan kebagian pembukuan, setelah itu penulis diberi kegiatan lain berupa pencocokan hasil input dengan Laporan

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

Manajemen (LM) perusahaan yang kemudian nantinya dicocokkan lagi dengan hasil rekap karyawan lainnya dibagian Akuntansi.

3.3 Hasil Pelaksanaan kerjapraktek

3.3.1. Jenis Produk yang dijual pada Koperasi

Jenis produk yang dijual di KSU Tandangsari tidak hanya pakan ternak saja tetapi bahan baku penyusunan konsentrat atau mako juga di jual. Adapun daftar jenis, sumber dan harga bahan baku dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 3.3.1

Jenis-jenis Bahan Pakan yang di jual di koperasi bagian makanan ternak

No.	JenisBahanPakan	Sumber	Harga (Rp/kg)
1	Pollard	Bogasari, Jakarta Utara	2400
2	KulitKacang	PD. Dewi, Cirebon	1150
3	DedakJagung	Lampung	1150
4	Dedak	PD. Setia Jaya, PD. Citra Mandiri, TB. Zam-zam	1500
5	AmpasKecap mix	CV. KembarMekar	1500
6	AmpasKecapButiran	Sukria, Subang	1300
7	AmpasKecaplempengan	PT. Heinz ABC, PT. Bango	1750
8	Onggok	PD. Mandiri, CV. KembarMekar, PD. Giok	900
9	Bungkilkelapa I	PD. DN, Sumedang	2200

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

10	Bungkilkelapa II	Sumedang	2000
11	CYC	PT. IMA, Bandung	26500
12	Starbio	LHM, Solo	10000
13	Super Mineral	LembahHijau, Solo	2500
14	Garam	Cirebon	700
15	Kalsium	LHM, Solo	1500
16	Urea	KUD Tanjungsari	1380
17	Feedmix	Vetindo	15000
18	Demyox	PT. Kalbe Farma	10000
19	TepungIkan	Ciamis	5000

Sumber : Unit Usaha PabrikMakananternak KSU Tandangsari,2010

Bahan baku yang datang sebelum masuk kegudang terlebih dahulu memulai beberapa tahapan yaitu evaluasi terhadap bahan baku, penimbangan dan penyimpanan. Uji yang dilakukan adalah uji fisik yaitu dengan melihat, mencium, dan merababahan baku. Apabila pada kenyataannya bahan baku yang diterima oleh pembeli tidak sesuai dengan sampel yang ditunjukkan, maka pihak pembeli berhak untuk menolak bahan baku tersebut, atau dapat pula diterima dengan pertimbangan pengurangan harga. Apabila bahan baku sesuai dengan standar, maka bahan baku tersebut akan langsung diterima dengan harga yang disepakati ebelumnya.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

3.3.2 Prosedur Pencatatan penjualan

3.3.2.1 **Sistem Penjualan**

Penjualan adalah suatu usaha yang dilakukan untuk memasarkan barang atau jasa dalam suatu badan atau perusahaan atau distributor kepada konsumen yang memiliki kepentingan atas barang atau jasa tersebut. William G.Nickels (1990:10) menyebut penjualan sebagai penjualan tatap muka(personal selling) dengan definisinya antara lain:

"Penjualan tatap muka merupakan interaksi antarindividu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain."

Definisi tersebut mengandung arti bahwa penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya dengan meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

Prosedur penjualan makanan ternak (MAKO) Di KSU Tandangsari dapat dilakukan dengan 2 sistem :

1. PenjualanTunai

   Penjualan tunai dilaksanakan oleh KSU Tandangsari dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh KSU Tandangsari kepada pembeli jika perusahaan telah menerima tunai dari pembeli.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

2. PenjualanKredit

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan permintaaan konsumen dan untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.

Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan umum dalam melakukan penjualan :yakni sebagai berikut :

1. Meningkatkantingkat volume penjualantertentu
2. Mendapatkanlaba
3. Menunjangpetumbuhanperusahaan

Berikut ini adalah factor - faktor yang menyebabkan atau mempengaruhi penjualan antara lain :

a. Modal

Modal merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi penjualan. Karena modal yang digunakan untuk usaha promosi karena barang atau produk yang kita buat dipasar, maka usaha promosi perlu dikenalkan untuk mengedukasi pelanggan terhadap produk baru kita. Modal juga dibutuhkan untuk menyewa atau membeli tempat atau lokasi yang dekat dengan pelanggan sehingga dapat dijangkau oleh konsumen. Semakin dekat dan strategi lokasi maka semakin mahal harganya. Maka dari itu diperlukan modal yang kuat guna mendukung meningkatnya penjualan.

b. Kemampuan dan kondisi penjualan

Dalam melakukan trasaksi jualbeli barang atau jasa diperlukan 2 pihak, yakni pihak penjual sebagai peyedia barang, dan pihak pembeli sebagai

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

penncari barang. Dalam hal ini diperlukan usaha khusus bagi penjual untuk dapat menyakinkan pembeli untuk membeli produk-produk yang ditawarkan KSU Tandangsari. Untuk mencapai tujuanitu adahal penting yang harus di perhatikan :

- Hargaproduk
- Karakteristikdanjenisbarang yang di tawarkan
- Syarat-syaratpenjualan
- Teknikpembayaran
- Teknikdan lama waktupengiriman
- Pelayanansetelahterjaditrasaksijualbeli

c. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan.Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah

- Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar penjual, pasar industri, pasar pemerintah /pasar internasional.
- Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- Daya belinya
- Frekuensi pembeliannya
- Keinginan dan kebutuhannya.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ ahli dibidang penjualan lain halnya dengan perusahaan kecil masalah-masalah penjualan ditangani oleh orang-orang yang juga melakukan fungsi lain. Hal ini disebabkan oleh tenaga kerjanya yang lebih sedikit. Sistem organisasi juga lebih sederhana masalah-masalah yang dihadapinya juga tidak sekompleks perusahaan besar biasanya masalah perusahaan ini ditangani oleh perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

e. Faktor lain

Faktor-faktor yang yang sering mempengaruhi penjualan yaitu perikalanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah. Namun untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang memiliki modal yang kuat kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan sebaliknya perusahaan kecil jarang melakukan Karena memiliki modal sedikit

3.3.2.2 Langkah-langkah pencatatan penjualan

Koperasi Serba Usaha Tandangsari memasarkan hasil produksi makanan pakan ternak ke daerah sekitar Tanjungsari dan Sumedang. Dalam penjualan makanan pakan ternak untuk anggota bisa mengambil makanan ternak secara kredit dan tunai.

Prosedur untuk pembayaran Makanan ternak (MAKO) di KSU Tandangsari dilakukan dengan cara sebagai berikut :

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

a. Secara Langsung, maksudnya anggota membeli langsung makanan ternak di KSU Tandangsari ke Bagian administrasi diloket pelayanan.Selanjutnya para anggota koperasi dipersilahkan untuk membuat daftar pesanan secara tertulis baik sistem tunai maupun sistem kredit. Dan diberikan kepada petugas pelayanan

b. Melalui kelompok, maksudnya anggota membuat sebuah kelompok yang dimaksudkan supaya anggota lebih mudah dapat makanan ternak tepat pada waktunya dan tidak perlu ke KSU Tandangsari untuk mengambil makanan ternak karena di KSU Tandangsari di kirim langsung kerumah anggota atau di kelompok yang sudah di buat dan didaftarkan sebelumnya.dan sistem pembayarannya bisa kredit maupun tunai.

Misalnya contoh faktur penjualan:

Seorang anggota dengan no.8 membeli Makanan ternak jumlahnya 25 maka pencatatan di fakturnya :

Jml	Nama Barang	Banyak (kg)	Harga satuan	Harga
25	Mako	1759	Rp.1425,00	Rp. 2.493.750,00
Jumlah				Rp.2.493.750,00
Di terima dengan baik Oleh pembelian (nama pembeli)		TUNAI		Petugas penjualan nama petugas

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

Tetapi untuk anggota yang mengambil makanan ternak secara kredit mempunyai syarat tertentu yaitu dengan pemotongan dari Pendapatan Bersih yang dihasilkan dari penyetoran hasil produksi susu yang dilakukan oleh peternak sebanyak 60% perbulan.yang secara tidak langsung 60% dari penghasilan bersih dijadikan kredit untuk pembelian makanan ternak (MAKO) di KSU Tandandsari.

Dalam 1 bulan dapat dilakukan pengambilan mako sebanyak 3 kali atau 3 periode yaitu:

a. Pada tanggal 1-10 setiap bulannya
b. Pada tanggal 11-20 setiap bulannya
c. Pada tanggal 21-30 setiap bulannya

Dalam proses pengambilannya bisa di ambil langsung di KSU Tandangsari bagian makanan ternak atau dengan di kirim langsung dari KSU Tandangsari ke lokasi-lokasi para peternak.

Dalam prosedur penjualan makanan ternak, Bagian keuangan menggunakan sistem komputer Microsoft Access dan Microsoft Excell dengan terlebih dahulu mendapat laporan dari bagian makanan ternak seberapa banyak biaya yang dikeluarkan untuk hasil penjualan makanan ternak (MAKO) dan menggunakan sistem komputer Microsoft Access dan Microsoft Excell sangat menunjang dalam jalannya operasional perusahaan serta agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

Sebelum melakukan pencatatan penjualan, penulis melakukan pendataan terlebih dahulu kepada para anggota yang akan melakukan pembelian barang. Dibawah ini langkah-langkah yang harus ditempuh oleh anggota.

c. Tata cara pembelian

1. Para anggota koperasi membawa faktur pembayaran susu periode terakhir dari Koperasi Pusat. Dimaksudkan agar nomor anggota tidak tertukar serta mempercepat proses pelayanan
2. Berikan faktur pembayaran yang dibawa kepada petugas Administrasi diloket pelayanan.
3. Selanjutnya para anggota koperasi dipersilahkan untuk membuat daftar pesanan secara tertulis baik sistem tunai maupun sistem kredit. Dan diberikan kepada petugas pelayanan
4. Selanjuttnya petugas pelayanan akan memberikan 2 faktur yang berwarna putih dan kuning.
5. Untuk anggota koperasi yang menggunakan sistem tunai, langsung melakukan pembayaran di loket pembayaran.
6. Proses transaksi jual beli secara administrasi sudah selesai

d. Tata cara penukaran faktur pembelian dengan barang

✓ Faktur yang telah diperoleh dari bagian pelayanan, langsung diberikan kepada petugas pengeluaran barang

✓ Proses pengeluaran barang memerlukan waktu sehingga para anggota koperasi dipersilahkan untuk menunggu ditempat yang sudah ditentukan.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

- ✓ Petugas pengeluaran barang akan mengembalikan faktur warna putih dan mengeluarkan barang sesuai dengan data pesanan yang telah ditulis.
- ✓ Setelah itu, cek kembali barang yang telah diberikan sehingga tidak akan terjadi kesalahan dalam transaksi
- ✓ Faktur warna kuning menjadi arsip gudang dan data laporan untuk barang-barang yang sudah dikeluarkan.

Setelah pendataan selesai maka penulis melakukan pencatatan di buku khusus data pencatatan penjualan tahunan yang datanya didapat dari bagian gudang. Dengan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Bagian pencatatan penjualan meminta daftar barang yang sudah terjual beserta bukti fakturnya.
b. Kemudian bagian pencatatan penjualan memasukan datanya kedalam database penjualan dengan menggunakan Ms.Office. kegiatan ini dilakukan pada pukul 14.00-15.00 setelah kegiatan transaksi ditutup sehingga tidak ada lagi data yang tercecer.
c. Setelah datanya di input kedalam database, kemudian softfile data tersebut dilaporkan kepada Koperasi Pusat untuk ditindak lanjuti kembali oleh Koperasi pusat.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

3.3.3 Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) Tandangsari

Dalam melakukan transaksi penjualan makanan ternak terdapat hambatan-hambatan yang selalu dihadapi oleh KSU Tandangsari antara lain :

a. Pemutusan aliran Listrik sementara yang dilakukan oleh pemerintahan setempat atau pihak PLN. Sehingga menghentikan sementara pekerjaan.
b. Telatnya bahan baku sehingga produksi pembuatan makanan ternak harus di tunda sampai datang bahan baku.
c. Sarana dan Prasarana perusahaan yang belum lengkap sehingga pelayanan kurang optimal.

3.3.4 Analisis Pelaksanaan Penjualan

Dalam perekonomian Indonesia yang belum stabil, memberikan dampak pada dunia usaha, begitu juga terhadap bidang usaha penjualan. Hal tersebut mengakibatkan perubahan yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam menetapkan program pemasaran. Kegiatan pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang dijalankan oleh perusahaan untuk memasarkan dan menjual barang hasil produksinya kepada konsumen. Dalam kegiatan pemasarannya, ada unsur-unsur yang dinamakan dengan bauran promosi yang meliputi periklanan, publisitas, pemasaran langsung, promosi penjualan dan penjualan tatap muka (personal selling). Salah satu bauran promosi adalah penjualan tatap muka (personal selling), yaitu interaksi langsung antara satu atau lebih calon pembeli atau persentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli, dengan

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional

tujuan menciptakan penjualan. Dimana penjualan tatap muka (personal selling) merupakan salah satu alat yang digunakan untuk berkomunikasi dengan konsumen potensial secara langsung. Dan penjualan tatap muka (personal selling) merupakan aktivitas komunikasi antara produsen yang diwakili oleh tenaga penjual dengan konsumen potensial yang melibatkan pikiran dan emosi, serta tentu saja berhadapan langsung. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : Pelaksanaan penjualan tatap muka pada KSU Tandangsari.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan penjualan tatap muka (personal selling) pada KSU Tandangsari sudah baik pelaksanaannya. Dan apabila personal selling dilakukan dengan lebih baik lagi, maka sudah dapat dipastikan hasil penjualan perusahaan pun akan meningkat.

Created with nitroPDF professional
download the free trial online at nitropdf.com/professional