BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era globalisasi pada saat ini menuntut perubahan dan perkembangan di semua sektor, termasuk perusahaan yang dituntut untuk menyesuaikan diri agar tetap kompetitif menghadapi berbagai tantangan dan persaingan bisnis.

Untuk menjawab tantangan tersebut di atas, manajemen sebagai pengelola dan pengendali seluruh aktivitas dan sumber-sumber ekonomi perusahaan harus dapat bertindak secara efektif dan efisien sehingga perusahaan memiliki kemampuan untuk bertahan dan berkembang dalam jangka waktu panjang.

PT Sintas Kurama Perdana merupakan salah satu perusahaan yang dapat bertindak secara efektif dan efisien, terbukti bahwa PT Sintas Kurama Perdana merupakan salah satu pengekspor Asam Formiat bagi Negara-negara ASEAN.

PT Sintas Kurama Perdana merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan pada tahun 1980. Perusahaan ini memproduksi Asam Formiat (Asam Semut), sebagai bahan baku industri tekstil, industri karet, dan industri kulit.

Kegiatan Produksi PT Sintas Kurama Perdana memerlukan biaya yang tidak sedikit. Untuk mengantisipasi hal tersebut diperlukan suatu perencanaan, pengawasan dan pengkoordinasian anggaran dengan baik.

Penjualan Produk Asam Formiat (Asam Semut) yang dihasilkan oleh perusahaan ini merupakan pedoman bagi pimpinan perusahaan dalam

menjalankan perusahaannya ke arah yang telah direncanakan dan sebagai alat kontrol untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut telah menuju ke arah yang telah direncanakan semula atau bahkan lebih baik dari rencana semula.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, dimana penjualan sangat penting perannya dalam perusahaan, maka penulis tertarik untuk mempelajari bagaimana prosedur yang terjadi dalam proses penjualan yang dilakukan PT Sintas Kurama Perdana Cikampek dengan mengambil judul : **"PROSES PENJUALAN"**

1.2 **Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah**

a. Identifikasi Masalah

Komputerisasi yang baik dan optimal dapat mempengaruhi proses operasional karena informasi yang baik dan dapat dipertanggungjawabkan dapat dihasilkan oleh data - data yang tepat dan akurat serta terdatabase.

Pada PT. Sintas Kurama Perdana Sistem Penjualan di lakukan menggunakan Microsoft Excel secara manual, kemudian dengan bantuan Subbagian Analisis dan Evaluasi Program dibuatlah program penjualan menggunakan Paradox.

b. Rumusan Masalah

Dalam penerapannya muncul beberapa masalah antara lain sebagai berikut :

- Bagaimana menghilangkan atau minimal memperkecil kemungkinan duplikasi data (ketidakberesan data).
- Bagaimana meminimalisir waktu kerja untuk melakukan pengecekan.

1.3 Maksud dan Tujuan Penulisan

Maksud dari penulisan tugas kerja prektek ini adalah untuk menganalisis sistem informasi yang diterapkan di PT. Sintas Kurama Perdana sehingga dapat mengganti atau menyempurnakan ataupun mengembangkan sistem yang ada melalui prosedur dan metode yang lebih baik.

Sedangkan tujuan penulisan tugas kerja prektek ini adalah untuk mengetahui prosedur dan metode dalam perancangan dan penjualan sehingga terbentuk program yang mudah di mengerti dan dipergunakan (*friendly user*) serta dapat menyediakan informasi yang cepat, tepat, dan akurat dengan mudah.

1.4 Batasan Masalah

Mengingat kompleksnya permasalahan yang terjadi dalam sistem, maka tidak mungkin semua kegiatan ditangani oleh sistem yang akan di rancang ini. Dari sekian banyak kegiatan pengelolaan data yang ada dibatasilah oleh masalah "Proses Penjualan" ini sebagai topik perancangan tugas yang akan di lakukan.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Kerja Praktek ini dilaksanakan di PT Sintas Kurama Perdana, yang berlokasi di Kawasan Industri Kujang Cikampek, Jl. Jendral A. Yani No. 39 PO. Box 66 Cikampek 41373, Karawang, Jawa Barat, Indonesia. Dimulai dari tanggal 21 July 2009 sampai dengan 21 Agustus 2009, yang dilaksanakan sesuai dengan peraturan dan jam kerja sebagai berikut :

- **Hari Senin – Jumat**

  Jam Kerja : 07.00 – 16.00

  Jam Istirahat : 11.30 – 13.00

- **Hari Sabtu : Libur**

Tabel 1.1 Jadwal Penelitian Jadwal Kegiatan Kerja Praktek

NO	AKTIVITAS	WAKTU			
1	Input data Stock Barang				
2	Input data Pembeli				
3	Input data Pemesanan Barang				
4	Mengerjakan Lap KP				