BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Menjadi usahawan yang sukses tidak mudah. Tetapi juga tidak sesulit yang dibayangkan banyak orang, karena setiap orang pasti mampu berwirausaha, siapapun dia. Semua tergantung seberapa besar motivasi dan kesungguhannya. Untuk melihat perjalanan kewirausahaan yang berhasil, tidak ada salahnya jika kita bercermin pada Rasullulah saw. Rasul adalah salah seorang *entrepreneur* sukses yang perlu diteladani. Sejak 8 tahun 2 bulan, ia sudah mulai mengembalakan kambing. Pada usia 12 tahun berdagang ke Syria. Semua bukti di atas menunjukan betapa hebatnya Rasul dalam berwirausaha. Perjalanan Rasul dalam berwirausaha sarat akan tantangan dan hambatan. Memang, wirausaha penuh dengan resiko. Tidak heran, Richad Cantillon memberikan definisi wirausaha sebagai seseorang yang berani menanggung resiko. Namun, bagi wirausaha sejati, tantangan kadang bukan menjadi hambatan, tetapi justru dijadikan peluang.

Tantangan yang cukup berat membuat banyak masyarakat tidak berani berbisnis adalah faktor modal. Tidak sedikit orang yang tidak mau berwirausaha karena tidak memiliki uang sedikitpun. Meminjam ke Bank tidak punya jaminan. Modal memang tidak menjamin untuk dapat sukses. Tetapi tidak bijaksana juga jika dikatakan semua bisnis dapat berjalan dengan sukses tanpa modal, karena setiap orang memiliki situasi dan kondisi yang berbeda-beda.

Krisis ekonomi yang belum juga berakhir, tak serta merta mengahancurkan seluruh pelaku ekonomi. Di tengah-tengah proses restrukturisasi hutang untuk menghindari jurang kepailitan di kalangan korporasi besar, sesunguhnya terdapat banyak pelaku bisnis yang tumbuh sehat. Umumnya mereka adalah orang-orang yang tumbuh dari bawah, membangun reputasi di atas segalanya, konsentrasi pada bidang yang dikuasai . Sejumlah studi kasus menunjukan, bagi mereka modal hanya pelengkap.

Pelaku bisnis semacam itu, dengan segala kelebihan dan kekurangan, tidak hanya layak mendapat apresiasi. Mereka pun menjadi inspirasi bagi setiap anak bangsa yang sedang atau berkeinginan menekuni dunia bisnis, baik sebagai *enteurpreneur* maupun profesional. Lepas dari itu, sebagian masyarakat juga membutuhkan informasi yang dapat mengarahkan mereka ke masa depan yang lebih optimis. Optimisme itu menjadi amat mengakar bila inspirasi itu bersumber dari pengalaman orang lain yang dapat dijelaskan secara rasional.

Entrepreuneur adalah orang yang menyukai perubahan, melakuakan temuan-temuan yang membedakan dirinya dengan orang lain, menciptakan nilai tambah sehingga memberikan manfaat bagi dirinya sendiri dan orang lain. Selain itu, hasil karyanya dibangun berkelanjutan, bukan sesaat.

Menurut Renald Kasali, anggapan berbisnis harus mempunyai uang dulu adalah salah. Banyak usaha yang sukses yang mulanya tidak punya modal sama sekali seperti Bob Sadino, Pengusaha penerbitan Gema Insani Press, Pengusaha Rabbani Muslimah. Begitu juga dengan pemilik merek dagang Sederhana pada Restoran Sederhana (Masakan Padang) yang pada awalnya memulai usaha

berjualan masakan Padang hanya menggunakan gerobak didukung kerja keras dan dukungan para relasinya mampu mengembangkan usahanya di Jakarta hingga melahirkan berpuluh-puluh cabang yang tersebar di Jakarta, hingga saat ini sudah membuka cabang di Bandung, Surabaya, Pakan Baru, Batam, Malaysia, dan berencana membuka cabang di kota-kota lainnya dengan sistem jenis usaha waralaba yang dilindungi hukum untuk menghindari terjadinya mitra usaha menjadi kompetitor.

Banyak yang ingin bergabung dalam usaha *franshise* (waralaba) karena memiliki banyak keuntungan dan resikonya tidak terlalu besar dengan adanya kerja sama yang erat antara *franchisor* (pemberi waralaba) dan *franchisee* (penerima waralaba), dalam pemasarannya juga tidak mengalami kesulitan karena merek dagang yang sudah terkenal apalagi waralaba yang berjenis format bisnis seperti yang dilakukan Restoran Sederhana dimana secara keseluruhan manajemen dan sistem produksi juga penjualannya ditangani oleh Restoran Sederhana sebagai *franshisor*, pihak *franchisee* hanya sebagai investor saja. Menurut Amir Karamoy ada tiga alasan bagi *franchisor* untuk mewaralabakan bisnisnya: kekurangan modal untuk ekspansi usaha / pasar yang lebih luas; kekurangan personil untuk menjalankan usahanya; melakukan perluasan (dan penetrasi) pasar secara cepat.

Penjualan merupakan hal yang penting, bahkan merupakan faktor yang menentukan yang dapat dijadikan ukuran untuk kelangsungan hidup perusahaan dan kelancaran serta kemajuan perusahaan untuk masa yang akan datang. Sistem Akuntansi Penjualan juga merupakan hal yang penting di dalam perusahaaan

disebabkan penjualan. Maka dari itu Sistem Akuntansi Penjualan harus dapat menciptakan sistem akuntansi yang mutakhir mengenai pasar, harga dan calon pembeli.

Keberhasilan suatu perusahaan sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam menjual produknya. Perusahaan dikatakan berhasil apabila produknya telah terjual kepada konsumen sesuai dengan rencana. Begitu juga dengan Restoran Sederhana, di dalam melaksanakan penjualannya perusahaan ini menggunakan Sistem Akuntansi Penjualan secara tunai dan bila ada pesanan katering, membayar uang muka terlebih dahulu. Dalam hal ini Restoran Sederhana memproduksi dan menjual masakan padang dengan standarisasi resep masakan merek Sederhana dengan koki yang handal sesuai prosedur yang telah disepakati *franshisor* dan *franhisee*.

Berdasarkan alasan yang diuraikan di atas penulis tertarik melaksanakan kerja praktek di Restoran Sederhana (Masakan Padang), yang merupakan restoran yang sukses dalam berwaralaba, maka di dalam laporan ini penulis akan mengambil judul **"Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Restoran Sederhana (Masakan Padang) Lintau Cabang Jakarta".**

1.1 Tujuan Kerja Praktek

Setiap kita akan melaksanakan tugas, kita harus mempersiapkan diri. Untuk sementara waktu persiapan yang penulis dapat dari Universitas Komputer Indonesia adalah berupa teori-teori yang di dapat di bangku kuliah, sedangkan pada kenyataannya sangatlah berbeda dengan praktek, setiap mahasiswa dan

mahasiswi dituntut untuk menghadapi dunia kerja yang nyata dan bukan hanya teori saja yang didapat tapi prakteknyapun dilaksanakan.

Selain dari bekal ilmu yang didapat di bangku kuliah, mahasiwa dan mahasiswi juga dipersiapkan untuk dapat terampil dalam melaksanakan tugas-tugas yang akan dikerjakan dan diberikan oleh pembimbing kepada mahasiswa dan mahasiswi, dan semua itu akan didapat dari pembimbing Kerja Praktek di Perusahaan.

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

Adapun tujuan penulis dalam melaksanakan kerja praktek di Restoran Sederhana, yaitu:

1. Untuk mengetahui Sistem Penjualan Tunai yang digunakan oleh Restoran Sederhana.
2. Untuk mengetahui Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang digunakan oleh Restoran Sederhana.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Setiap kegiatan pasti mempunyai kegunaan, begitu juga dengan Kerja Praktek. Adapun kegunaan Kerja Praktek, yaitu:

1. Bagi penulis:
   - Sebagai salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan Program S1 Jurusan Akuntansi pada Univeresitas Komputer Indonesia.
   - Sebagai perbandingan antara teori dan ilmu yang di dapat di bangku kuliah dengan keadaan sebenarnya di dunia kerja.

2. Bagi perusahaan:

Sebagai sumbangan dalam meninjau kembali Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang digunakan oleh Restoran Sederhana.

3. Bagi pembaca:

Untuk mengenal dan mengetahui seluk-beluk Restoran Sederhana.

1.4 Metode Kerja Praktek

Adapun metode kerja praktek yang penulis gunakan dalam menyusun laporan ini adalah metode deskriptif yaitu metode yang bersifat menggambarkan dan menguraikan data yang penulis dapatkan selama melaksanakan kerja praktek di Restoran Sederhana, yaitu dengan cara :

1. Riset Lapangan (*Field Reseach*)

Yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis, dalam hal ini penulis melihat dan mengamati secara langsung masalah yang telah terjadi dan ada hubungannya dengan penulisan laporan ini. Penulis juga melakukan wawancara langsung dengan pihak perusahaan yang berhubungan dengan penulisan laporan.

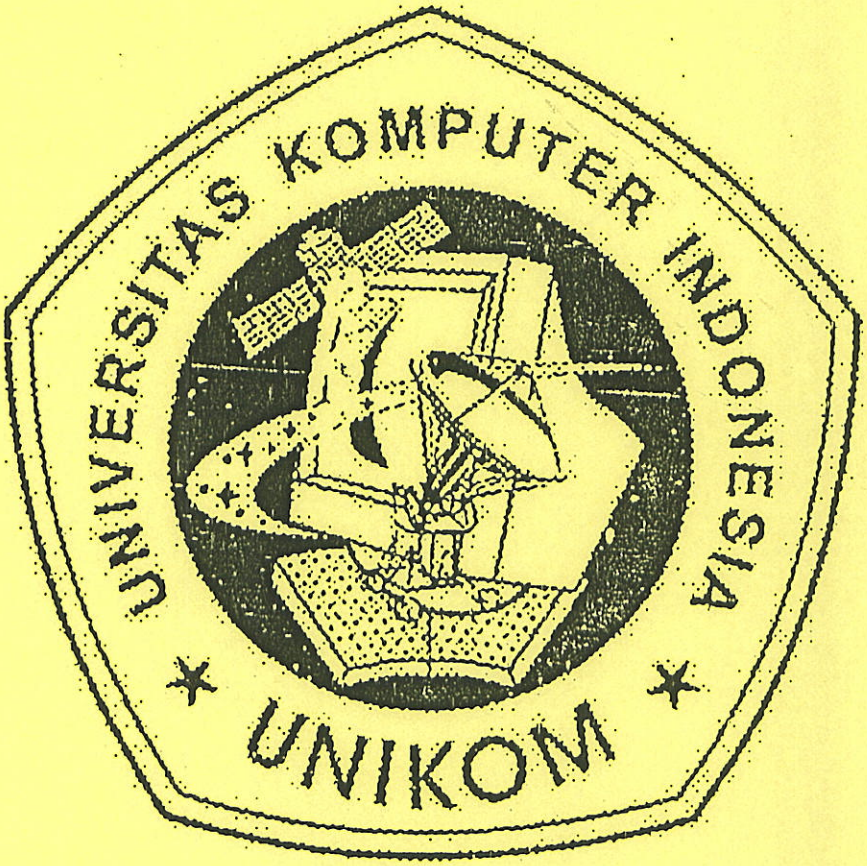
2. Studi Kepustakaan (*Library Reseach*)

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara menganalisis atau mempelajari dan membaca buku-buku pedoman yang diberikan oleh pihak perusahaan dan membaca buku-buku dari perpustakaan maupaun dari majalah.

1.5 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Dalam penyusunan laporan ini penulis melaksanakan Kerja Praktek di Restoran Sederhana (Masakan Padang) Lintau Cabang Jakarta yang beralamat di Jalan Buah Batu No.251 Bandung.

Adapun pelaksanaan kerja praktek dimulai dari tanggal 1 Agustus 2003 sampai dengan 25 Agustus 2003.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM