# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Pada masa kini peranan usaha dari sektor perkebunan sangat berperan penting dalam peningkatan perekonomian Negara, hal ini dapat dinilai dari besarnya kontribusi terhadap pendapatan Negara dalam bentuk Devisa.

Pendapatan yang diperoleh tidak hanya lewat produksi yang dihasilkan oleh perkebunan tersebut, tetapi juga dapat diperoleh dari banyaknya area perkebunan yang dijadikan Argo wisata yang cukup besar pengaruhnya pada pendapatan baik Perusahaan maupun Pemerintah, tetapi walaupun demikian yang berperan penting dalam pendapatan Perusahaan adalah dari hasil penjualan produksi.

Tujuan utama dari setiap kegiatan bisnis perusahaan adalah untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya dengan menekan biaya sekecil-kecilnya (*profit oriented*). Laba merupakan sumber utama perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidupnya, hal ini sesuai dengan konsep "*going concern*" yang beranggapan perusahaan didirikan untuk hidup terus-menerus dan seolah-olah tidak akan berhenti.

Penjualan merupakan kegiatan utama setelah produksi yang memegang peranan penting bagi kemajuan Perusahaan, salah satu fungsi pendapatan tersebut dipergunakan sebagai sumber pendapat berbagai kegiatan operasional Perusahaan. Dengan melihat hasil penjualan pada Perusahaan akan menjadi indicator untuk

mengukur apakah Perusahaan tersebut mengalami kemajuan atau malah kemunduran. Hal tersebut dapat dilihat dari seberapa besarnya volume penjualan Perusahaan tersebut. Semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang akan diterima Perusahaan dan semakin rendah volume penjualan maka semakin rendah pula pendapatan Perusahaan tersebut. Dalam menjalankan penjualan, Perusahaan harus bisa mengolah secara baik dan terarah khususnya mengenai pencatatan penjualan agar pihak manajemen dapat mengetahui perkembangan penjualan pada setiap tahunnya.

Karakteristik perusahaan lebih mudah dikontrol oleh pihak manajemen perusahaan dibandingkan dengan faktor lingkungan. Karakteristik perusahaan akan menentukan keunggulan komparatif perusahaan. Karakteristik perusahaan terdiri dari ukuran perusahaan, pengalaman ekspor, kemampuan dalam perdagangan internasional, hal ini akan mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan tersebut. Hasil studi menunjukan bahwa kinerja ekspor yang tinggi sangat dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan.

PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung merupakan Perusahaan BUMN yang bergerak disektor perkebunan, kegiatan-kegiatan usahanya meliputi : Pembudidayaan tanaman, Pengelolaan produksi dan Penjualan komoditi-komoditi yang dihasilkan oleh PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung, yaitu Teh, Karet, Kelapa Sawit, Kokoa, dan Gutta Percha. Dari semua komoditi yang dimiliki, volume penjualan yang paling tinggi adalah komoditi Teh. Hal ini dapat dilihat dari terus meningkatnya permintaan produk Teh di Dunia. Melihat hal ini maka PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung mencoba terus

meningkatkan persediaan komoditi Teh demi meningkatkannya volume penjualan. Prosedur pencatatan penjualan ekspor merupakan urutan klerikal dalam mencatat transaksi-transaksi penjualan ekspor yang terjadi di Perusahaan.

Dimana prosedur tersebut dimulai dari adanya surat order pembelian, pengujian kelayakan, pengiriman barang, hingga adanya pencatatan yang dilakukan oleh fungsi terkait dan menggunakan dokumen yang dibutuhkan. fungsi Akuntansi yang bertugas mencatat semua kegiatan transaksi penjualan dan fungsi Teknologi yang bertugas melakukan pengawasan terhadap mutu barang yang akan dijual kepada pembeli.

Dari setiap transaksi penjualan komoditi yang terjadi di PT Perkebunan Nusantara (Persero) Bandung terutama komoditi Teh memerlukan suatu pencatatan yang baik, teratur, dan terarah, maka diperlukan suatu prosedur pencatatan mengenai penjualan sesuai dengan standar karakter Perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan diatas, maka penulis mencoba menulis Laporan Kerja Praktek dengan judul **"TINJAUAN ATAS PROSEDUR PENCATATAN PENJUALAN EKSPOR KOMODITI TEH DI PT PERKEBUNAN NUSANTARA VIII (PERSERO) BANDUNG"**

## 1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan kerja praktek ini diantaranya :

1. Untuk mengetahui Prosedur Pencatatan Penjualan Ekspor Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.
2. Untuk mengetahui dokumen dan laporan yang digunakan dalam proses Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi The di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.
3. Untuk mengetahui kendala-kendala yang ditemui pada saat Pencatatan Penjualan Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.
4. Untuk mengetahui usaha-usaha yang dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala dalam melaksanakan Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.

## 1.3 Kegunaan Kerja Praktek

**1. Bagi Penulis**

Menambah pengetahuan dan wawasan agar bisa mengimplementasikan teori-teori yang didapat pada dunia kerja nyata setelah mengikuti perkuliahan di Universitas Komputer Indonesia. Selain itu dapat mengetahui tentang Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh serta Pelaksanaannya pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.

**2. Bagi Perusahaan**

Adanya bantuan tenaga dan pikiran dalam memecahkan masalah untuk menunjang pertumbuhan dan perkembangan perusahaan ke arah yang lebih baik

lagi. Serta sebagai sumbangan nilai bagi perusahaan, yang berupa saran dan usulan-usulan sebagai bahan pertimbangan untuk kemajuan perusahaan tersebut.

**3. Bagi Pihak Lain**

Laporan ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat serta dapat dijadikan sebagai referensi bagi yang membacanya.

## 1.4 Metode Kerja Praktek

Metode yang digunakan dalam kerja praktek ini adalah dengan menggunakan *block release method* yaitu, penelitian yang dilakukan dalam satu periode tertentu. Cara pengumpulan data yang dilakukan dalam laporan kerja praktek ini adalah sebagai berikut:

1. Studi Lapangan

   Yaitu untuk memperkuat landasan teoritis dalam hal pemecahan data di lapangan yang diperoleh penulis.

   a. Observasi

      Adalah teknik yang dilakukan dengan cara mengamati keadaan sebenarnya langsung dilapangan. Yaitu dengan cara melaksanakan Praktek Kerja Lapangan selama kurang lebih 1 bulan di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.

   b. Wawancara

      Adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu yang merupakan tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih, teknik ini

digunakan untuk memperoleh data secara langsung berkenaan dengan Pencatatan Penjualan Ekspor Komoditi Teh di PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung.

2. Studi Pustaka

   Yaitu cara memperoleh data dengan cara mengumpulkan buku yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas serta mempelajarinya melalui bacaan yang relevan sebagai sumber untuk mendukung dalam penyusunan laporan ini.

**1.5 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek**

Praktek Kerja Lapangan ini dilakukan pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) yang beralamat di Jalan Sindang Sirna No.4 Bandung 40153. Adapun waktu Praktek Kerja Lapangan dilaksanakan kurang lebih 1 bulan dimulai dari tanggal 5 Juli 2010 sampai dengan 31 Juli 2010.