BAB I

PENDAHULUAN

UNIKOM PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Praktek

Dalam setiap perusahaan baik dalam perusahaan besar maupun kecil pasti tidak lepas dari kegiatan penjualan. Baik penjualan dalam bentuk barang atau jasa. Penjualan juga terbagi dua yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Sedangkan dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima sejumlah uang dari pembeli.

Kegiatan penjualan yang dilakukan oleh setiap perusahaan akan memperoleh pendapatan. Dari pendapatan tersebut perusahaan akan memperoleh laba atau keuntungan. Memperoleh laba atau keuntungan adalah tujuan setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Keuntungan yang diperoleh itu selain dapat digunakan untuk mempertahankan keberadaan perusahaan tersebut, dapat juga digunakan sebagai prasarana untuk memperluas kegiatan perusahaan sehingga didapatkan adanya peningkatan-peningkatan. Dalam hal ini perusahaan dapat menentukan berapa besarnya penjualan yang harus dicapai perusahaan sehingga perusahaan tidak memperoleh rugi. Setelah jumlah penjualan diketahui maka langkah berikutnya

perusahaan dapat memperkirakan besarnya penjualan sesuai dengan tingkat laba yang diinginkan atau direncanakan.

Berdasarkan uraian diatas penulis mengambil judul dalam penelitian ini mengenai **"TINJAUAN ATAS SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA PT. INDOKEMAS SUKSES MAKMUR".**

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Praktek

Tujuan kuliah kerja praktek pada bidang kajian penjualan di PT. Indokemas Sukses Makmur adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tentang sistem informasi penjualan karung plastik pada PT.Indokemas Sukses Makmur.
2. Untuk mengetahui bagaimana tata cara pelaksanaan sistem informasi penjualan dalam meningkatkan kepuasan konsumen di PT. Indokemas Sukses Makmur.

1.3 Kegunaan Kuliah Kerja Praktek

Hasil kuliah kerja praktek ini berupa sekumpulan informasi mengenai prosedur penjualan tunai yang diharapkan dapat berguna bagi:

1. Pihak Perusahaan

   Hasil kuliah kerja praktek ini dapat memberikan masukan untuk menambah informasi bagi perusahaan guna mengevaluasi mengenai strategi pemasaran dimasa yang akan datang.

2. Penulis

   Agar penulis lebih memahami prosedur penjualan tunai sehingga dapat menambah pengetahuan dan wawasan guna membekali penulis dan menjadikan kerja praktek ini sebagai pengalaman yang telah didapat selama pelaksanaanya.

3. Pihak Lain

   Dapat memberikan tambahan pengetahuan sebagai bahan referensi yang akan memberikan masukan dalam pengembangan masalah dan solusi dibidang kajian yang berkaitan dengan masalah yang terdapat dalam laporan kuliah kerja praktek.

1.4 Metode Kuliah Kerja Praktek

Adapun metode yang digunakan didalam pengumpulan data yaitu metode block realease yang artinya pelaksanaan kuliah kerja praktek dalam suatu periode tertentu.

Untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan penulis menggunakan teknik pengumpulan data, yaitu :

1. Studi Lapangan

Pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan realis tentang apa yang sedang terjadi pada suatu saat ditengah-tengah kehidupan masyarakat.

Dalam kerja praktek, bahwa studi lapangan diarahkan pada pengamatan yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan cara mencatat setiap data-data yang diperlukan.

Studi lapangan terdiri dari :

a. Observasi Langsung (Observasi Partisipasi)

Yakni teknik pengumpulan data dimana penyelidik mengadakan pengamatan secara langsung terhadap gejala subjek yang diselidiki baik pengamatan itu dilakukan dalam situasi sebenarnya maupun melakukan didalam situasi buatan yang khusus diadakan.

Pengamatan langsung ke lapangan yang menjadi objek kerja praktek yaitu dengan ikut serta dalam pengerjaan tugas seseorang yang bekerja di perusahaan tersebut.

b. Wawancara atau *Interview*

Yaitu mengadakan Tanya jawab secara lisan dengan para pegawai yang dianggap ahli dalam permasalahan yang diajukan oleh penulis dalam hal ini ialah yang ditunjuk oleh manager accounting untuk menjadi pembina bagi penulis didalam pelaksanaan kuliah kerja praktek. Wawancara atau *Interview* juga bias diartikan :

Teknik dimana penyelidik mengumpulkan data dengan jalan mengadakan komunikasi langsung dengan subjek penyelidikan baik didalam situasi yang sebenarnya maupun didalam situasi buatan.

2. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah cara atau teknik pengumpulan data melalui peninggalan tertulis, terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil atau hokum-hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penyelidikan.

Untuk studi kepustakaan ini penulis memperoleh data dengan membaca dan mempelajari buku-buku sumber, buku prosedur kerja pada bidang kajian penjualan dan catatan penulis yang diperoleh pada masa perkuliahan yang berhubungan dengan topik yaitu tentang penjualan.

1.5 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam melaksanakan praktek kerja lapangan, penulis melaksanakan Kerja Praktek pada PT. Indokemas Sukses Makmur yang beralamatkan di Jl. Jend. A. Yani 806 Bandung. Adapun waktu lamanya pelaksanaan selama 25 hari, terhitung mulai Tanggal 19 Juli s/d 14 Agustus 2004, setiap hari kerja mulai pukul 08.00 s/d 14.00.