BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Dalam pelaksanaan kerja praktek penulis ditempatkan pada Bagian Penjualan yang ada diGreeneration Indonesia. Dalam pelaksanaan tersebut penulis diberikan pengarahan dan bimbingan mengenai prosedur penjualan barang pada Greeneration Indonesia.

3.1.1 Prosedur

Prosedur merupakan komponen dari sistem informasi baik itu sistem informasi management maupun sistem informasi akuntansi yang sering dilupakan, padahal tanpa prosedur sistem informasi sebaik apapun tidak akan berjalan sebagaimana semestinya.

Menurut Departemen Pendidikan Nasional (2008 ; 1106)

"Prosedur adalah tahap kegiatan untuk menyelesaikan suatu aktivitas"

Menurut Muhammad Ali (2000 : 325)

"Prosedur adalah tata cara kerja atau cara menjalankan suatu pekerjaan"

Menurut Amin Widjaja (1995 : 83)

"Prosedur adalah sekumpulan bagian yang saling berkaitan misalnya : orang, jaringan gudang yang harus dilayani dengan cara yang tertentu oleh sejumlah pabrik dan pada gilirannya akan mengirimkan pelanggan menurut proses tertentu"

Menurut Kamaruddin (1992 : 836 – 837)

“Prosedur pada dasarnya adalah suatu susunan yang teratur dari kegiatan yang berhubungan satu sama lainnya dan prosedur-prosedur yang berkaitan melaksanakan dan memudahkan kegiatan utama dari suatu organisasi”.

Sedangkan pengertian prosedur Menurut Ismail masya (1994 : 74) mengatakan bahwa :

“Prosedur adalah suatu rangkaian tugas-tugas yang saling berhubungan yang merupakan urutan-urutan menurut waktu dan tata cara tertentu untuk melaksanakan suatu pekerjaan yang dilaksanakan berulang-ulang”.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli di atas maka dapat disimpulkan yang dimaksud dengan prosedur adalah suatu tata cara kerja atau kegiatan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan urutan waktu dan memiliki pola kerja yang tetap yang telah ditentukan.

3.1.2 Penjualan

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana – rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Adapun Pengertian penjualan Menurut Winardi (1991 :2) :

Penjualan adalah “proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak.”

Menurut kotler (2006,p.457):

Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan”.

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2003 : 18)

Definisi penjualan adalah "ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang di lakukan oleh pihak penjualan untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang-barang atau jasa yang ditawarkan"

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah proses transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli) untuk melengkapi kebutuhan nya satu sama lain dan saling menguntungkan bagi keduanya.

3.1.2.1 Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan adalah untuk mendapatkan laba yang optimal, dimana dengan laba yang optimal diharapkan perusahaan mampu meningkatkan serta mengembangkan aktivitas di dalam perusahaan. Selain itu perolehan laba juga digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan dan perluasannya.

Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan menurut Basu Swastha (2005;404) yaitu:

1.Mencapai volume penjualan tertentu.
2.Mendapat laba tertentu.
3.Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah untuk mencapai volume penjualan, mendapat laba yang maksimal dengan modal sekecil-kecilnya, dan menunjang pertumbuhan suatu perusahaan.

3.1.2.2 Klasifikasi Transaksi Penjualan

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut **La Midjan (2001;170) ,** Transaksi penjualan dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Penjualan Tunai
b. Penjualan Kredit
c. Penjualan Tender
d. Penjualan Ekspor
e. Penjualan Konsinyasi
f. Penjualan Grosir

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Penjualan Tunai

Adalah penjualan yang bersifat *cash* dan *carry* pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

b. Penjualan Kredit

Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

c. Penjualan Tender

Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memegangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.

d. Penjualan Ekspor

Adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

e. Penjualan Konsinyasi

Adalah penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

f. Penjualan Grosir

Adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

Dari uraian diatas penjualan memiliki bermacam-macam transaksi penjualan yang terdiri dari: penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan tender, penjualan konsinyasi, penjualan ekspor, serta penjualan grosir.

3.1.2.3 Dokumen-Dokumen Penjualan

Dokumen-dokumen penjualan menurut **La Midjan (2001;183)** antara lain sebagai berikut:

1. Order Penjualan Barang *(Sales Order)*
2. Nota Penjualan Barang
3. Perintah Penyerahan Barang *(Delivery Order)*
4. Faktur Penjualan *(Invoice)*
5. Surat pengiriman Barang *(Shipping Slip)*
6. Jurnal Penjualan *(Sales Journal)*.

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. **Order Penjualan Barang *(Sales Order)***

   Merupakan penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.

2. **Nota Penjualan Barang**

   Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen bagi pelanggan.

3. **Perintah Penyerahan Barang *(Delivery Order)***

   Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.

4. **Faktur Penjualan *(Invoice)***

   Adalah dokumen yang menunjukan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihannya.

5. **Surat Pengiriman Barang *(Shipping Slip)***

   Adalah dokumen yang berfungsi sebagai surat perintah penyerahan barang kepada pembawa surat tersebut, yang ditujukan kepada bagian yang menyimpan barang (Bagian gudang) milik perusahaan atau bagian gudang perusahaan lain yang memiliki konsensus dengan perusahaan yang menerbitkan surat pengiriman barang.

6. **Jurnal Penjualan *(Sales Journal)***

   - Dapat disimpulkan bahwa dokumen-dokumen penjualan terdiri dari: Order Penjualan Barang, Nota Penjualan Barang, Perintah Penyerahan Barang, Faktur Penjualan, Surat Pengiriman Barang dan Jurnal Penjualan

3.1.2.4 Bagian-Bagian Penjualan

Menurut **Krismiaji (2002;275)** menyatakan bahwa bagian-bagian penjualan dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

1. Bagian Penjualan
2. Bagian Kredit
3. Bagian Gudang
4. Bagian Pengiriman
5. Bagian Penagihan

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. **Bagian Penjualan**

   Adalah bagian penjualan menerima surat pesanan dari pihak pembeli dan membuat surat order penjualan atas dasar surat pesanan tersebut.

2. **Bagian Kredit**

   Adalah atas dasar surat pesanan dari pembeli yang diterima dibagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan tersebut dan memeriksannya ke bagian gudang.

3. **Bagian Gudang**

   Adalah bagian gudang yang bertugas untuk menyimpan persediaan baran dagangan serta mempersiapkan barang dagangan yang akan dikirim kepada pembeli.

4. **Bagian Pengiriman**

   Adalah bagian ini mengeluarkan surat order penjualan dan kemudian membuat nota pengiriman atas barang yang dipesan.

5. **Bagian Penagihan**

   Adalah bagian ini bertugas untuk membuat faktur penjualan dan kemudian didistribusikan kepada:

   a. Rangkap pertama (asli) diberikan kepada pelanggan
   b. Rangkap kedua diberikan kepada bagian piutang
   c. Rangkap ketiga diarsipkan berdasarkan nomor urut bersamaan dengan surat order penjualan

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa bagian-bagian penjualan terdiri dari: Bagian Penjualan, Bagian Kredit, Bagian Gudang, Bagian Pengiriman, dan Bagian Penagihan.

3.1.2.5 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut **Basu Swastha (2005;406)** antara lain sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual
2. Kondisi Pasar
3. Modal
4. Kondisi Organisasi Perusahaan
5. Faktor-Faktor Lain

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
b. Harga produk atau jasa
c. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman
d.

2. **Kondisi Pasar**

Pasar sebagai kelompok penbelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

3. **Modal**

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.

4. **Kondisi Organisasi Perusahaan**

Pada perusahan yang besar, biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5. **Faktor-faktor lain**

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan, yaitu: kondisi dan kemampuan penjualan**,** kondisi pasar**,** modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor-faktor lain.

3.1.2.6 Proses Penjualan

Menurut **Basu Swastha (2005;410)** menyebutkan beberapa tahapan penjualan, yaitu:

1. Persiapan Sebelum Penjualan
2. Penentuan Lokasi Pembeli Potensial
3. Pendekatan Pendahuluan
4. Melakukan Penjualan
5. Pelayanan Sesudah Penjualan.

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. **Persiapan Sebelum Penjualan**

   Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjual dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijualnya, pasar yang di tuju, dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan.

2. **Penentuan Lokasi Pembeli Potensial**

   Dari lokasi ini dapatlah dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

3. **Pendekatan Pendahuluan**

   Berbagai macam informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produknya kepada pembeli, misalnya tentang kebiasaan pembeli, kesukaan, dan

sebagainya. Semua kegiatan ini dilakukan sebagai pendekatan pendahuluan terhadap pasarnya.

4. Melakukan Penjualan

Penjualan dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon pembeli, kemudian diusahakan untuk menarik daya tarik mereka. Dan akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada pembeli.

5. Pelayanan Sesudah Penjualan

Dalam tahap akhir ini penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli. Pelayanan penjualan ini dimaksudkan untuk memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya tepat dan barang yang dibelinya betul-betul bermanfaat.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tahapan proses penjualan bermula dari persiapan sebelum penjualan, penentuan lokasi pembeli potensial, pendekatan pendahuluan, melakukan penjualan, dan berakhir pada pelayanan sesudah penjualan.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Penulis melaksanakan kerja praktek pada bagian penjualan Greeneration Indonesia. Dalam teknis pelaksanaan kuliah kerja praktek kegiatan yang lakukan yaitu menginput data data penjualan barang yang terjadi selama satu periode pada Greeneration Indonesia.

3.3 Pembahasan

3.3.1 Prosedur penjualan pada Greeneration Indonesia

Penjualan merupakan bagian yang sangat penting dalam perusahaan. Karena dengan penjualan yang baik maka otomatis laba pun akan meningkat. Dengan laba yang optimal aktivitas perusahaan pun dapat berjalan sebagaimana dengan apa yang diharapkan. Prosedur penjualan barang pada Greeneration Indonesia sudah baik. Bagian pemasaran menerima pesanan / order dari klien,selanjutnya bagian pemasaran menyiapkan dokumen pengisian pesanan yang diberikan kepada klien. Setelah klien mengisi form pesanan, data form tersebut lalu diberikan kepada bagian pemasaran lagi. Selanjutnya bagian pemasaran mengajukan form pengajuan desain kepada bagian desain. Bagian desain lalu memproses desain yang dipesan oleh klien. hasil desain itu, selanjutnya diserah kan kepada bagian pemasaran, dan bagian pemasaran pun menyerahkan hasil desain itu kepada klien guna mendapatkan persetujuan. Setelah desain disetujui, klien membayar down payment kepada bagian marketing. Selanjutnya bagian marketing mengkonfirmasi order kepada bagian operasional, bagian produksi dan bagian desain. Bagian desain mengolah order dan menghasilkan FAW, selanjutnya FAW diserahkan ke bagian produksi. Bagi produksi mengolah order FAW dan PO yang selanjutnya diserahkan kepada bagian vendor. Bagian operasional membuat dokumen invoice dan DP vendor. Yang selanjutnya dokumen invoice diserahkan ke bagian pemasaran. Bagian pemasaran selanjutnya menyerahkan dokumen invoice ke klien. DP vendor selanjutnya diserahkan oleh bagian operasional perusahaan kepada vendor. bagian vendor selanjutnya menerima Faw, po, dan DP vendor. yang selanjutnya vendor meminta sampel warna kepada bagian desain. Bila bagian desain setuju, maka vendor akan melakukan proses produksi pesanan. Setelah proses produksi selesai selanjutnya vendor mengirimkan form hpp kepada bagian produksi. Yang selanjutnya bagian produksi memberikan nya ke

bagian pemasaran untuk konfirmasi pengiriman. Setelah itu bagian pemasaran memberikan tugas kepada stock untuk mempacking dan mengirimkan barang tersebut ke klien.

3.3.2 Bagian yang terkait dalam penjualan barang dagang pada Greeneration Indonesia :

Pegawai yang berperan dalam penjualan Greeneration Indonesia adalah sebagai berikut :Bagian pemasaran Bertugas menerima pesanan dari klien serta menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk mendukung peningkatan kualitas dan penjualan produk, Bagian desain Bertugas membuat desain sesuai dengan pesanan klien, Bagian Produksi Bertugas menyiapkan bahan yang dibutuhkan dan telah disediakan oleh bagian penyediaan bahan, Bagian operasional Bertugas mengkoordinasikan semua informasi dan mengkonfirmasi order pesanan klien, Bagian stock Bertugas melakukan packing dan mengirimkan barang, Vendor Bertugas memproduksi barang yang telah dipesan oleh klien perusahaan

3.3.3 Hambatan yang dihadapi dalam penjualan pada Greeneration Indonesia :

Hambatan yang dihadapi dalam proses penjualan pada Greeneration Indonesia adalah Dalam penjualan ritel (eceran), dimana barang milik perusahaan dititipkan kepada perusahaan yang sebelumnya melakukan kontrak kerjasama dengan Greeneration Indonesia. barang cenderung lama untuk terjual , hal ini tentu berakibat pada penjualan yang menurun sehingga laba yang diperoleh pun tidak optimal. Dengan penjualan yang menurun juga berimbas pada lambat nya arus perputaran kas perusahaan. Dalam penjualan order (pesanan),

Kadang ketersediaan barang yang dipesan oleh klien tidak dapat dipenuhi, hal ini dikarenakan tidak tersedianya stok bahan baku dipasaran.