

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya perusahaan barang dan jasa didirikan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan, tujuan tersebut tidak lain berhubungan dengan keadaan perekonomian dalam perusahaan termasuk didalamnya tujuan untuk memperoleh dan meningkatkan keuntungan yang maksimal dengan kualitas yang juga dituntut harus maksimal. Perusahaan yang akan melakukan pencapaian tujuan tersebut pasti akan berusaha meningkatkan kinerja dari perusahaannya, maka sebuah perusahaan harus mempunyai strategi, yaitu dengan adanya sistem akuntansi.

Sistem Akuntansi merupakan salah satu strategi perusahaan untuk pencapaian dan peningkatan efektifitas kinerja dalam perusahaan, didalam sistem akuntansi terdapat sistem penjualan. “Sistem penjualan adalah suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama- sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan. Menurut Mc Leod (2001:5) dalam sistem penjualan terdapat prosedur-prosedur yang harus dilakukan agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan baik, beberapa prosedur yang harus dilakukan :

1. Prosedur *order* penjualan
2. Prosedur pengiriman barang
3. Prosedur penagihan

4. Prosedur penerimaan kas

Penjualan merupakan pendapatan utama dari sebuah perusahaan dan merupakan unsur terpenting dalam proses kemajuan suatu perusahaan. Penjualan sendiri memiliki 2 sistem dalam pengaplikasian di perusahaan yakni :

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan kegiatan perdagangan dimana penjual akan menerima uang dari *customer* terlebih dahulu baru setelahnya akan dilakukan pengiriman barang

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan kegiatan perdagangan dimana antara penjual dan pembeli membuat kesepakatan jangka waktu pembayaran sehingga penjual melakukan pengiriman barang terlebih dahulu, dan akan menerima pembayaran sesuai jangka waktu yang disepakati di awal.

Pada era persaingan bisnis yang sangat kuat sekarang ini, sebuah perusahaan bahan kimia dituntut untuk memberikan pelayanan terbaik bagi semua pihak yang terkait dalam kegiatan jual-beli, baik dengan konsumen maupun produsen barang. Biasanya konsumen bahan kimia adalah perusahaan- perusahaan yang memproduksi sendiri produk yang nantinya akan dijual ke pasar, namun hal ini terhambat oleh terbatasnya produksi barang ini di pasaran dikarenakan bahan baku yang mulai sulit

untuk didapatkan juga jangkauan pembelian bahan kimia yang harus di impor dari beberapa negara besar diluar Indonesia. Oleh karenanya, sangat dibutuhkan adanya perusahaan distributor bahan kimia yang memiliki sebuah sistem perdagangan yang sistematis sehingga dapat menghasilkan siklus perdagangan yang dapat mempermudah perusahaan bahan kimia dalam proses penjualan dengan konsumen dalam negeri maupun pembelian dengan produsen di luar negeri, dengan adanya kebutuhan yang sangat potensial ini, PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL mengambil kesempatan untuk menyediakan bahan kimia yang dibutuhkan perusahaan industri dan telah memiliki 4 anak perusahaan di beberapa kota besar yaitu Jakarta, Bandung, Solo, dan Semarang juga memiliki satu kantor pusat di Surabaya. Dengan peningkatan penjualan yang cukup signifikan PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL akan mencoba membuka cabang baru dan memperluas jangkauan penjualan di beberapa daerah.

Terlepas dari itu semua sebuah perusahaan tidak akan berhasil tanpa adanya prosedur penjualan yang tersusun secara sistematis, tentunya dengan bantuan dan kerjasama dari beberapa pihak dalam perusahaan sehingga pengawasan aktivitas penjualan dapat berjalan lancar dengan proses transaksi yang sama prosedurnya. Dengan demikian diharapkan PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL memiliki peningkatan dalam penjualan dan perkembangan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka untuk penyusunan laporan Tugas Akhir (TA) penulis mengangkat judul “PROSEDUR PENJUALAN PADA PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL SURABAYA”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana prosedur penjualan pada PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL SURABAYA ?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah “Untuk mengetahui prosedur penjualan pada PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL SURABAYA.”

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

a. Bagi Peneliti

Untuk menambah wawasan mengenai prosedur penjualan, serta upaya peningkatan kinerja sebagai *sales secretary* dalam kegiatan penjualan di perusahaan

b. Bagi Perusahaan

Sebagai tolak ukur dan masukan dalam peningkatan kualitas dan kuantitas yang berhubungan dengan prosedur penjualan.

c. Bagi Politeknik NSC

Sebagai informasi tambahan dan pengetahuan baru mengenai prosedur penjualan secara garis besar.

d. Bagi Peneliti Lanjutan

Sebagai referensi atau pedoman peneliti lanjutan, terutama yang terkait dengan prosedur penjualan barang, mulai dilakukannya pemesanan sampai dengan selesai, serta proses *follow-up* ke konsumen mengenai produk yang dikirimkan.