

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Praktik Magang merupakan kegiatan wajib yang harus ditempuh setiap mahasiswa untuk memenuhi pendidikannya. Adanya kegiatan ini dapat memberikan mahasiswa pengalaman secara langsung guna melatih kemampuan diri. Kemampuan diri yang dimaksud seperti mampu bekerja mandiri dan meningkatkan kerjasama dalam tim, melihat realita bagaimana lingkungan kerja, menambah wawasan dalam lingkungan kerja. Program ini juga diharapkan mahasiswa mampu menggunakan teori yang sudah dipelajari dan melihat bagaimana praktiknya.

Melihat lingkungan teknologi produksi yang semakin canggih, laporan ini ingin memberikan informasi mengenai prosedur penjualan *screw* dan *barrel* di PT Cendrawasih Sejahtera. *Screw* dan *barrel* merupakan salah satu sparepart yang menjadi komponen mesin dalam memproses produk plastik. Cukup banyak produk keseharian kita yang dipakai menggunakan bahan plastik sebagai material dasar. Misalnya alat kebutuhan rumah tangga dan mainan anak-anak. Contohnya ember, pot, kotak makan, lemari plastik, kursi plastik, mobil mainan plastik, dsb. Salah satu faktor bahan dasar plastik banyak digunakan adalah efisiensi. Selain dari harga produk yang terjangkau, produk plastik mudah dibentuk dan ringan sehingga mudah untuk di bawa. Banyaknya bentuk yang di desain juga cukup membuat pembeli tertarik. Pada laporan ini akan membahas prosedur penjualan produk *screw* dan *barrel* di PT. Cendrawasih Sejahtera.

Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai (Mulyadi, 2010:202). Bagi perusahaan penjualan merupakan aktivitas yang penting dan termasuk aktivitas rutin yang dijalankan oleh perusahaan. Pada laporan ini lebih dikhususkan untuk penjualan secara kredit. Dikarenakan produknya merupakan *screw* dan *barrel* yang merupakan salah satu sparepart mesin dimana harga produnya cukup tinggi sehingga jarang dilakukan penjualan secara tunai. Penjualan secara kredit ini juga menghindari berbagai risiko seperti hilang atau kurangnya uang tunai ketika melakukan penjualan.

Tujuan umum penjualan dalam perusahaan adalah untuk mencapai volume penjualan tertentu, memperoleh laba dan untuk menunjang pertumbuhan dan perkembangan perusahaan (Swastha, 2013:404). Dengan melakukan penjualan maka perusahaan akan menghasilkan keuntungan. Penjualan yang dilakukan dengan baik dan benar akan mempermudah perusahaan semakin berkembang hingga di masa yang akan datang. Laporan ini juga akan membahas hambatan atau kendala selama melakukan proses penjualan *screw* dan *barrel*. Setelah pembahasan kendala tersebut, dijelaskan juga bagaimana cara mengatasi atau meminimalkan terjadinya kendala selama proses penjualan *screw* dan *barrel* pada PT Cendrawasih Sejahtera.

1.2 Maksud dan Tujuan Magang

Maksud dan Tujuan dilakukan program magang ini agar :

- 1) Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang lingkungan kerja sehingga mampu belajar beradaptasi.
- 2) Mampu menerapkan ilmu manajemen maupun akuntansi di lingkungan kerja.
- 3) Mampu menjelaskan prosedur penjualan dan kendala selama proses penjualan *screw* dan *barrel* dari tahap awal hingga akhir.
- 4) Mengetahui secara garis besar peran tiap bagian perusahaan selama proses penjualan.

1.3 Pemilihan Perusahaan / Instansi Magang

Pemilihan tempat magang PT Cendrawasih Sejahtera dikarenakan perusahaan ini bergerak dalam bidang produksi *injection moulding* dimana terdapat produk yaitu *screw* dan *barrel* sehingga sangat cocok dijadikan sarana untuk melakukan magang sesuai dengan judul yang sudah ditentukan. Tentu juga sebagai sarana dalam melakukan praktik teori akuntansi yang sudah dipelajari sehingga dapat berkaitan dengan prosedur penjualan di sebuah perusahaan.

1.4 Penempatan Pemagangan

Pada PT Cendrawasih Sejahtera penulis berada di posisi bagian penjualan. Adapun kegiatan yang dilakukan keseharian yaitu menerima permintaan pesanan, memeriksa pemesanan produk, memastikan pembayaran sudah dilakukan sesuai kesepakatan, memastikan produk sudah dipesan sesuai gambar yang sudah di desain. Jadi, penulis hampir melakukan pemeriksaan dari awal terima pesanan hingga barang dikirimkan.

1.5 Jadwal Magang

Pelaksanaan magang dilakukan selama tiga bulan, mulai dari 01 Maret 2021 sampai dengan 01 Juni 2021. Dimana jadwal kerja kantor dari hari senin hingga jumat jam kerja 08.00 – 17.00, jam kerja hari sabtu 08.00 – 12.00, dan hari minggu libur.

1.6 Sistematika Pembahasan

Bab 1 : Pendahuluan

Membahas tentang latar belakang timbulnya topik magang di PT Cendrawasih Sejahtera, tujuan dilakukannya magang, alasan mengenai pemilihan tempat magang, dan penjelasan waktu pelaksanaan magang di PT Cendrawasih Sejahtera.

Bab 2 : Gambaran Umum Perusahaan

Membahas tentang data umum seperti sejarah perkembangan PT Cendrawasih Sejahtera, produk yang dihasilkan, kebijaksanaan yang

terdapat pada perusahaan, struktur organisasi perusahaan, penjelasan mengenai tugas dan fungsi perusahaan.

Bab 3 : Uraian Proses Magang

Membahas tentang data yang diperoleh selama praktik magang di PT Cendrawasih Sejahtera. Penjelasan mengenai analisis proses penjualan produk screw dan barrel di PT Cendrawasih sejahtera dari proses penerimaan pesanan hingga pengiriman barang ke pelanggan. Menjelaskan kendala apa saja yang dihadapi dan pemberian cara mengatasi selama melakukan proses penjualan.

Bab 4 : Kesimpulan dan Saran

Membahas kesimpulan permasalahan yang dapat di ambil dari hasil pembahasan praktik magang di PT Cendrawasih Sejahtera. Juga berisi sumbangan saran apabila ada tambahan terhadap hasil yang sudah didapat.