

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Secara umum perusahaan itu merupakan salah satu unit bisnis yang terorganisir, terstruktur, yang didalamnya terdapat serangkaian kegiatan usaha untuk menghasilkan suatu barang atau jasa dan menjualnya ke *customer* guna memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Perusahaan tidak akan dapat berdiri jika tidak memiliki unsur 5M didalamnya, 5M tersebut ialah *Men and Women, Money, Machine, Market, dan Material*. Apabila salah satu dari unsur itu tidak terpenuhi maka dapat dipastikan bahwa perusahaan itu tidak akan dapat berjalan sesuai dengan tujuan awal perusahaan. Dapatkah anda bayangkan jika perusahaan berdiri dengan *men and women, money, machine, dan market* yang cukup besar namun mereka tidak memiliki *material* (bahan baku) didalamnya, maka barang apa yang akan mereka olah untuk dijual ?.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian (Herdianti, 2012).

Seiring dengan berkembangnya waktu, dunia bisnis mempunyai perkembangan yang sangat pesat sehingga perusahaan harus mampu bersaing secara kompetitif dan mempunyai keunggulan dibidang percetakan dan diterima di masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memiliki peran yang penting demi keberlangsungan bisnis perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan dan menjadi jantung perusahaan.

Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan), pencatatan penjualan, pencatatan laporan penjualan dan proses penjualan merupakan suatu kegiatan rutin perusahaan memerlukan sistem atau alur yang jelas dan terstruktur guna menghindari kesalahan-kesalahan proses kerja. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan terjadi dapat diawasi dengan baik.

Suatu perusahaan harus mempunyai prosedur penjualan yang baik, agar tidak membuat perusahaan tersebut mengalami masalah yang disebabkan oleh prosedur penjualan yang tidak tersistem. Dengan adanya SOP akan membantu semua divisi yang terkait untuk memahami kegiatan bisnis secara sistematis dan menyeluruh serta tanggung jawab setiap divisi. Tidak adanya standar yang mendasari transaksi penjualan akan berdampak negatif bagi perusahaan, karena

penjualan merupakan jantung perusahaan, dimana semua sumber pendapatan perusahaan didapatkan dari kinerja *administration finance* dan *marketing*.

PT Indah Kencana Kreasindo merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang percetakan yang didirikan pada tahun 2018. Perusahaan dagang tentunya memerlukan bahan baku dan diolah menjadi bahan jadi yang berkualitas agar barang-barang tersebut dapat dijualkan sehingga akan menarik pangsa pasar yang banyak dan dapat memenuhi kebutuhan *customer* yang begitu banyak dan bervariasi, selain itu untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan perusahaan. Sampai saat ini, PT Indah Kencana Kreasindo telah melakukan penjualan ke seluruh Indonesia. Hal ini tak terlepas dari prosedur penjualan yang telah dilakukan oleh PT Indah Kencana Kreasindo.

Sebagai salah satu perusahaan percetakan yang berpengalaman di Indonesia, penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang prosedur penjualan yang telah dilakukan PT Indah Kencana Kreasindo. Selain itu, penulis juga ingin mengetahui sistem prosedur penjualan tersebut. Untuk itu, penulis tertarik untuk mengangkat judul “**PROSEDUR PENJUALAN PT INDAH KENCANA KREASINDO**”.

1.2.Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Untuk menghasilkan mahasiswa/i yang memiliki kompetensi memadai, tidak hanya di dukung dengan pengadaan kelas dan belajar teori saja tetapi dapat dengan melakukan magang langsung di lapangan, hal ini membuat teori dan magang kerja menjadi hal yang seimbang dan memberikan pengalaman kerja nyata bagi mahasiswa/i. Selain untuk menciptakan lulusan yang berkompeten, hal ini juga mendukung hubungan yang baik antara lembaga pendidikan dengan perusahaan yang memiliki bidang terkait dalam mewujudkan kebutuhan sumber daya manusia yang baik. Oleh karena itu, maka Universitas Esa Unggul sebagai salah satu lembaga pendidikan di Indonesia memasukkan mata kuliah magang sebagai mata kuliah wajib.

Penelitian yang akan dilakukan adalah untuk keperluan penulisan laporan magang yang merupakan keharusan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Esa Unggul dalam mencapai gelar Strata - 1. Adapun tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan magang ini adalah :

1. Membina hubungan baik antara kampus dan penyedia peluang kerja.
2. Untuk meningkatkan kemampuan dalam menghadapi dan mengatasi masalah baru yang muncul dalam dunia kerja sehari-hari guna membangun jiwa kerja yang tangguh, handal dan profesional.
3. Melatih ke disiplin, kemandirian, kerjasama, dan tanggung jawab dalam melaksanakan tugas.

1.3. Pemilihan Perusahaan / Instansi Kerja Magang

Tempat pemilihan penulis untuk melakukan praktik magang tempat penulis bekerja, salah satu faktor yang menjadi dasar dalam pemilihan tempat magang bagi penulis dikarenakan untuk memudahkan penulis dalam membuat laporan magang, lokasi yang strategis, layout yang teratur dan rapi serta lingkungan yang nyaman.

1.4. Penempatan Kerja Magang

Tempat kerja magang perusahaan merupakan alamat di mana penulis melaksanakan kegiatan magang yang beralamat sebagai berikut :

Nama Perusahaan : PT Indah Kencana Kreasindo

Alamat : Jl. Bandengan Utara No. 40FFGG RT. 015 RW.001
Penjaringan – Penjaringan Jakarta Utara 14440

Telepon : 021 6620058

1.5. Jadwal Kerja Magang

Waktu jadwal pelaksanaan magang yang dilaksanakan pada PT Indah Kencana Kreasindo dilaksanakan selama 78 hari kerja yang terhitung dimulai dari tanggal 05 April 2021 sampai dengan tanggal 30 Juni 2021. Untuk jam kerja di PT Indah Kencana Kreasindo sebagai berikut :

- a. Pukul 08.00 sampai dengan 17.00 (Senin sampai dengan Jum'at)
- b. Pukul 08.00 sampai dengan 13.00 (Sabtu)

1.6. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika penulisan laporan magang ini adalah :

- | | |
|---------|--|
| Bab I | Pendahuluan
Mencakup latar belakang magang, maksud dan tujuan kerja magang, pemilihan perusahaan/instansi kerja magang, penempatan kerja magang, jadwal kerja magang, dan sistematika pembahasan. |
| Bab II | Gambaran Umum Instansi
Berisi tentang gambaran umum dari PT Indah Kencana Kreasindo, Pada bab ini membahas lebih lanjut mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, SOP serta produk. |
| Bab III | Uraian Proses Bisnis
Mencakup Proses Bisnis, dan Analisis |
| Bab IV | Kesimpulan dan Saran
Merupakan penutup dimana terdapat kesimpulan-kesimpulan secara ringkas mengenai topik yang dibahas serta saran. |