

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kegiatan ekonomi adalah salah satu kegiatan yang berperan penting dalam suatu Negara. Perusahaan sebagai pelaku ekonomi saling bersaing seiring dengan perkembangan perekonomian global. Hal ini menuntut perusahaan untuk dapat bertahan baik didalam maupun luar negeri. Agar mencapai hal tersebut perusahaan dituntut untuk memiliki kinerja yang sangat baik.

Perusahaan sebagai pelaku ekonomi harus dapat berusaha memaksimalkan segala potensi yang ada dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatnya penjualan, yang pada akhirnya akan memperoleh laba yang maksimal. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara tunai maupun kredit. Dalam transaksi penjualan tunai maupun kredit, jika order dari pelanggan, telah dipenuhi dengan pengiriman barang maka untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan sampai dilakukan pembayaran atas pembelian yang dilakukan oleh pelanggan.

Perusahaan didirikan dengan berorientasi mencapai laba yang setinggi-tingginya dan mempertahankannya secara optimal demi kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan perlu mengidentifikasi peluang, persaingan dan selera konsumen. Hal ini berlaku untuk semua jenis perusahaan. Pada umumnya perusahaan terbagi atas tiga macam yaitu perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan industri (manufaktur).

Perusahaan jasa adalah perusahaan yang tidak menjual barang atau sesuatu yang berupa fisik, melainkan memberikan atau menjual jasa, perusahaan dagang adalah perusahaan yang menjual barang atau sesuatu berupa fisik barang tersebut, sedangkan perusahaan industri (manufaktur) adalah perusahaan yang mengubah bahan baku menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi.

Kegiatan penjualan ini ditangani oleh perusahaan melalui penjualan tunai maupun kredit. Dan untuk transaksi penjualan tunai, perusahaan mewajibkan pelanggan melakukan pembayaran langsung sesuai dengan harga barang yang dibeli, ketika barang diserahkan kepada pelanggan. Setelah uang diterima oleh bagian pengirim, barang kemudian diserahkan kepada pelanggan.

Penjualan merupakan kegiatan utama dari perusahaan baik perusahaan industri, perusahaan dagang, maupun perusahaan jasa yang bertujuan untuk mencari keuntungan. Rentannya kecurangan dalam penjualan tunai maupun kredit yang disebabkan transaksi tersebut berhubungan langsung dengan kas. Kas merupakan asset penting, likuid dan sangat mudah terjadinya kecurangan.

Kegiatan penjualan perusahaan cukup tinggi khususnya pada penjualan kredit . Dikarenakan tingkat penjualan kredit yang dilakukan PT Arias Mas cukup besar, sehingga sering terjadi suatu permasalahan seperti adanya pihak yang tidak mengakui telah mengambil barang secara kredit, adanya pihak yang sulit membayar sehingga harus diadakannya perjanjian. Untuk mengatasi permasalahan tersebut diperlukan adanya sistem penjualan kredit yang baik dalam mengatasinya.

PT ARIAS MAS merupakan salah satu perusahaan cabang Al Masoem grup yang bergerak di bidang pengelolaan Gas Elpiji Non Pso. Kegiatan operasional PT Arias Mas salah satunya melakukan penjualan produk Elpiji (bright gas 5,5 kg, biru 12 kg, bright gas 12 kg dan 50 kg) baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Program konversi minyak tanah ke LPG yang mulai diluncurkan pemerintah pada tahun 2007 menjadikan LPG menjadi lebih dekat dan semakin dikenal oleh masyarakat sehingga sangat berpengaruh kepada tingkat penjualan LPG di PT Arias Mas.

Sehubungan dengan hal tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai transaksi penjualan tunai dan kredit LPG pada PT ARIAS MAS dengan mengambil judul **“Pelaksanaan Penjualan Tunai Dan Kredit Produk LPG Non Pso Pada PT Arias Mas**

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang berdasarkan latar belakang yang dijelaskan diatas adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana Prosedur penjualan tunai dan kredit pada PT Arias Mas

1.3 Maksud Dan Tujuan

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan tunai maupun kredit produk Gas LPG Non Pso pada PT Arias Mas

1.4 Manfaat Praktek Kerja

A. Manfaat Teoritis

- 1) Secara teoritis mencoba menerapkan teori prosedur penjualan tunai dan kredit Gas LPG Non Pso.
- 2) Bagi civitas akademika, dapat menambah informasi pemikiran dan bahan kajian dalam dalam penulisan tugas akhir.

B. Manfaat Praktis

1) Bagi Peneliti/Penulis

- a. Penulis dapat mengetahui pelaksanaan penjualan tunai dan kredit Gas LPG Non Pso.
- b. menambah wawasan dan pengetahuan tentang penjualan Tunai dan kredit.
- c. Mengetahui relevansi antara teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek yang sebenarnya di dunia kerja.

2) Bagi Instansi/perusahaan

- a. Sebagai bahan masukan dan pertimbangan khususnya mengenai pelaksanaan penjualan tunai dan kredit.
- b. Dapat memberikan informasi dan juga masukan baik berupa saran atau koreksi guna mencapai efektifitas perusahaan untuk mengadakan peningkatan dan perbaikan di segala bidang dan juga bermanfaat untuk kelancaran aktivitas perusahaan guna menunjang kemajuan perusahaan khususnya dalam bidang penjualan baik tunai maupun kredit,

3) Bagi Universitas

Memperkenalkan Institut Koperasi Indonesia terutama Program Studi Keuangan kepada dunia usaha sehingga akan memudahkan bagi perintisan kerja.

1.3 Tempat praktek kerja

Kegiatan praktek kerja di lakukan di :

Nama tempat : PT Arias Mas

Didirikan pada : 27 Juni 1980

Alamat PT Arias Mas : Jln. Cileunyi kulon, Cileunyi, Bandung 40622

Telepon : (022) - 7791243

Waktu kerja : Senin -Jumat 08.00 – 17.00

1.4 Jadwal praktek kerja

Jadwal praktek kerja lapangan dalam tiga fase, yaitu :

1. Fase persiapan praktek kerja lapangan : Januari 2019
2. Fase pelaksanaan praktek kerja lapangan : 04 Februari - 30 April 2019
3. Fase penulisan laporan tugas akhir : Mei 2019



IKOPIN