

BAB III

IMPLEMENTASI PRAKTEK KERJA LAPANGAN

3.1. Uraian Kegiatan Praktek kerja Lapangan

Kegiatan pelaksanaan praktek kerja lapangan atau magang pada UD. Mitra Solusi Abadi saya lakukan selama dua bulan terhitung mulai dari tanggal 1 Juli sampai dengan 31 Agustus 2012, adapun waktu pelaksanaan kegiatan melakukan praktek kerja yang saya lakukan yaitu mulai hari Senin sampai dengan hari Sabtu mulai dari pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB sesuai dengan ketentuan jam kerja yang berlaku di dalam perusahaan tersebut. Selama melakukan Kegiatan praktek kerja atau magang pada Mitra Solusi Abadi kegiatan yang saya lakukan sebagai berikut :

1. Memperhatikan dan mempelajari sistem penjualan yang dilakukan di dalam perusahaan.
2. Memeriksa faktur terkait mengenai data - data penjualan perusahaan dan mengarsipkannya dalam sebuah dokumen penjualan.
3. Mencatat penjualan ke dalam laporan harian mengenai hasil penjualan.
4. Mencari data – data yang berhubungan dengan laporan magang.

3.2. Jenis dan Bidang pekerjaan

UD. Mitra Solusi Abadi bergerak di bidang penjualan barang elektronik dan jasa. Penjualan jasa meliputi jasa service dan jasa laundry, sedangkan yang menjadi bidang pekerjaan saya adalah membantu bagian penjualan dibagian *sales administration* melakukan pemeriksaan serta melakukan pencatatan mengenai

hasil penjualan kedalam sebuah dokumen dalam laporan hasil penjualan. Tahap pertama sebelum melakukan pencatatan ini ialah dengan cara melakukan identifikasi terhadap faktur penjualan, antara lain dengan memeriksa nama barang, jumlah barang yang dipesan, harga barang, tanggal penjualan serta nomor dan kode penjualan, kode penjualan ini dimaksudkan untuk mempermudah mengetahui transaksi penjualan yang terjadi dalam satu hari. Setelah tahap ini selesai dilakukan kemudian mencatatnya kedalam laporan hasil penjualan dengan membedakan penjualan tunai dan penjualan secara kredit sesuai dengan faktur penjualan, dalam melakukan proses pencatatan ini sangat dibutuhkan ketelitian mengenai faktur agar tidak terjadi kesalahan dalam hasil laporan penjualan, apabila terjadi kesalahan mengenai data-data penjualan akan sangat merepotkan dalam mengkoreksi laporan hasil penjualan terkait dengan kesalahan dalam menginput faktur penjualan.

3.3. Kerterkaitan Dengan Bidang Lain

Di dalam bagian penjualan ada beberapa bagian yang mempengaruhi bidang penjualan. Bagian – bagian yang terkait didalam penjualan serta tugas – tugas yang dilakukan disetiap bagian sebagai berikut :

1. Bagian persediaan, bertugas sebagai cadangan barang atau jasa yang tersedia untuk dijual.
2. Bagian pembelian, bertugas untuk melakukan pemesanan dan pengiriman barang.

3. Bagian keuangan, bertugas untuk mengatur segala kegiatan operasi yang terkait bidang penjualan barang dan jasa.

3.4. Permasalahan dan upaya mengatasi

Permasalahan yang dihadapi pada UD. Mitra Solusi Abadi yaitu kurangnya pemanfaatan informasi yang dihasilkan, Informasi yang disediakan oleh Sistem Informasi Akuntansi penjualan berkaitan dengan informasi kas, informasi pembelian, informasi penjualan, dan informasi yang lainnya. Manajer penjualan yang berperan sebagai perencanaan, koordinasi, dan pengendalian kegiatan, sangat memerlukan informasi kegiatan penjualan dan keadaan keuangan perusahaan, seperti informasi piutang dan informasi utang. Informasi yang disediakan oleh Sistem Akuntansi Penjualan tersebut merupakan suatu hasil pengolahan data dalam bentuk yang lebih berarti dan berguna bagi para penggunanya, karena menggambarkan kejadian nyata yang digunakan dalam mengambil keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh suatu sistem akuntansi dalam sebuah perusahaan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, agar pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan selalu tepat. Pengambilan keputusan selalu mencari informasi yang akurat agar menjadikan keputusan yang diambil tersebut sebagai keputusan yang terbaik. Perusahaan selaku penyedia informasi dituntut untuk dapat memberikan informasi tentang berbagai hal yang menjelaskan keadaan perusahaan tersebut. Pihak-pihak luar seperti *kreditur*, calon-calon *investor* dan kantor pajak sangat membutuhkan informasi yang tersedia untuk kepentingan mereka sendiri. Di samping itu, pihak *intern* perusahaan yaitu manajemen, juga sangat memerlukan informasi untuk

mengawasi, mengetahui, dan mengambil keputusan. Jadi pemanfaatan informasi yang disediakan oleh sistem informasi akuntansi penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas guna mengembangkan kegiatan usaha dan untuk membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan. Dengan adanya masalah yang dihadapi oleh perusahaan maka penyediaan pemanfaatan informasi harus dilakukan sebaik mungkin oleh pihak manajemen dalam pengambilan keputusan guna mengembangkan kegiatan usaha.