

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan didirikan dengan tujuan umum yaitu untuk menciptakan kekayaan (wealth creator) bagi pemiliknya serta menghasilkan dan memperoleh keuntungan atau laba yang sebesar-besarnya. Keuntungan yang optimal dapat dijadikan tolak ukur keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan. Kegiatan utama yang harus dilakukan untuk dapat menciptakan kekayaan atau memperoleh laba adalah mendesain produk (barang atau jasa) yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, membuat produk secara efektif biaya, memasarkan produk secara efektif kepada konsumen.

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap dari suatu transaksi, oleh karena itu kegiatan penjualan terdiri dari bertemunya penjual dan pembeli, negosiasi harga serta syarat-syarat pembayaran. Dalam hal ini, penjual harus mempunyai strategi untuk memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang telah ditetapkan.

Transaksi penjualan yang dilakukan tidak selalu mengakibatkan arus masuk atau penerimaan uang ke perusahaan dikarenakan sering kali terjadi situasi dimana pihak pembeli mengembalikan sebagian barang dagang yang telah dibelinya karena berbagai alasan, seperti kerusakan produk, ketidaksesuaian kualitas, dan lain-lain. Pengembalian barang yang telah terjual oleh pembeli karena berbagai alasan itulah yang disebut dengan retur penjualan. Pengembalian barang dagang oleh pembeli kepada penjual akan mengakibatkan piutang usaha berkurang sebesar nilai barang yang dikembalikan. Dipihak lain, atas retur yang dilakukannya, pihak pembeli mencatatnya sebagai retur pembelian dan utang usaha pihak pembeli akan

berkurang dalam jumlah yang sama. Kerusakan atau kecacatan produk dapat berdampak pada kerugian perusahaan jika sistem pengembalian barang tidak diterapkan dengan baik.

Retur penjualan di PT Marunda Distribusindo Raya bisa disebabkan oleh beberapa alasan. Di antaranya yaitu barang tersebut dianggap rusak atau *defect*, spesifikasi atau jenis barang tidak sesuai dengan pesanan, barang sudah terlalu lama berada (*slow moving*) di rak toko, dan berbagai kemungkinan lainnya. Barang rusak atau cacat memang sudah semestinya diretur, karena jika dipaksakan untuk diterima oleh pembeli dengan harga normal, hal ini akan memengaruhi kredibilitas pemilik merek barang atau toko tersebut. Dalam kegiatan retur ini, hanya pembayaran yang bersifat **pembayaran kredit atau tempo** saja yang dapat mengajukan retur. Dalam proses retur penjualan tersebut tentunya dibutuhkan sebuah prosedur yang terintegrasi dengan baik sehingga kebutuhan setiap departemen dapat terakomodasi dengan efektif dan efisien. Prosedur retur penjualan tersebut harus jelas dan transparan sehingga memudahkan bagi penarik retur dan departemen gudang lebih mudah untuk melakukan pengecekan kelengkapan dokumen dan barang-barang dari retur penjualan tersebut.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis berkeinginan melakukan penulisan prosedur retur penjualan pada PT Marunda Distribusindo Raya dalam menjalankan aktivitas retur barang-barang penjualan karena retur penjualan pada PT ini masih banyak dilakukan dengan segala kelebihan dan kekurangannya. Sehingga pada tugas akhir ini, penulis mengangkat judul **“PROSEDUR RETUR PENJUALAN PT. MARUNDA DISTRIBUSINDO RAYA”**.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan yang ingin dicapai adalah :

1. Mengetahui prosedur dan ketentuan retur penjualan barang pada PT. Marunda Distribusindo Raya.

2. Mengetahui kelebihan dan kekurangan pada prosedur retur penjualan barang pada PT. Marunda Distribusindo Raya.
3. Mengetahui fungsi-fungsi yang terkait dalam proses retur penjualan.
4. Mengetahui dokumen dan catatan-catatan apa saja yang digunakan dalam prosedur retur penjualan.
5. Mengetahui bagaimana pengendalian internal dalam prosedur retur penjualan.
6. Mengetahui kendala apa saja yang terjadi dalam proses retur penjualan.
7. Mengetahui solusi apa saja yang diambil untuk mengatasi kendala tersebut.

1.3. Metode Pelaporan Data

Lokasi dan Waktu Magang

Pelaksanaan praktek kerja magang penulis adalah PT. Marunda Distribusindo Raya (Depo Sayap Mas Utama) yang berlokasi di Jl. Inspeksi Kirana No. 40 (samping PT. Paramasuka Gupita) Kelurahan Cilincing Kecamatan Cilincing Kota Jakarta Utara – Cilincing 14120.

Adapun pelaksanaan waktu praktek kerja magang ini adalah waktu jam kerja pada hari Senin s.d. Sabtu pukul 08:00 WIB – 17:00 WIB.

1.4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan laporan tugas akhir adalah sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara menelaah, mempelajari dan membandingkan berbagai sumber pustaka seperti buku, artikel ilmiah, materi perkuliahan atau bahan-bahan kepustakaan yang mendukung penulis dalam penyusunan laporan tugas akhir ini.

2. Wawancara (Interview)

Yaitu metode mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada seorang informan. Dengan menggunakan metode ini penulis mengajukan pertanyaan pada bagian sales, pelanggan, dan Gudang.

3. Observasi

Yaitu metode mengumpulkan data dengan mengamati secara langsung objek yang akan diteliti yang dilakukan dalam waktu singkat dan bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai objek penelitian. Data dan informasi yang diperoleh dari hasil observasi ini kemudian dibandingkan dengan teori-teori yang selama ini penulis dapatkan selama mengikuti perkuliahan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi. Dengan metode ini penulis melakukan pengamatan dan pencatatan terhadap Perusahaan ini.

4. Internet

Mengumpulkan data dan informasi yang dibutuhkan melalui internet.