

ANALISIS SISTEM PENJUALAN TUNAI GAS LPG 12 KG PADA PT. LARAS GUNITA

Sita Ambarwati, Inon Listyorini, S.E., M.Si., Akt.

Abstrak

Laporan kerja praktik ini telah diselesaikan dengan memperoleh informasi melalui observasi, interview (wawancara) pada PT Laras Gunita serta dokumentasi dan kepustakaan untuk melengkapi penjelasan pada laporan ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pelaksanaan sistem penjualan tunai di PT. Laras Gunita sudah baik dan sesuai prosedur.

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat menyebabkan perusahaan harus menghadapi persaingan yang ketat, termasuk pada usaha di bidang penjualan LPG. Dalam hal pemenuhan terhadap kebutuhan, konsumen sekarang ini cenderung lebih individualis dan menuntut sesuatu hal yang lebih bersifat personal. Sistem Penjualan Tunai merupakan suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.. Hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis sistem penjualan tunai pada PT. Laras Gunita, secara keseluruhan sistem. informasi akuntansi penjualan gas elpiji secara tunai dijalankan dalam perusahaan tersebut sudah berjalan dengan baik dengan menggunakan sistem terkomputerisasi. Namun, sebaiknya dilakukan evaluasi untuk masalah interface antara jaringan bank persepsi dengan sistem Pertamina, dan memberikan sosialisasi tata cara pembayaran ketika jaringan bank dan Pertamina *time out* kepada pelanggan dan bank.

Kata Kunci: Sistem, Penjualan, Akuntansi

SYSTEM ANALYSIS OF CASH SALES OF 12 KG LPG GAS IN PT. GUNITA BARGER

Sita Ambarwati, Inon Listyorini, S.E., M.Sc., Akt.

Abstract

This practical work report has been completed by obtaining information through observations, interviews (interviews) at PT Laras Gunita as well as documentation and literature to complete the explanation in this report. This study aims to determine whether the implementation of the cash sales system at PT. Laras Gunita is good and according to the procedure.

The rapid development of the business world has forced companies to face intense competition, including in the business of selling LPG. In terms of meeting needs, consumers today tend to be more individualistic and demand something more personal. Cash Sales System is a transaction that is carried out directly by receiving money when the goods are given to the buyer. The results of research and discussion on the analysis of the cash sales system at PT. Laras Gunita, the whole system. accounting information for LPG gas sales in cash carried out within the company has been running well using a computerized system. However, it is better to evaluate the interface problem between the perception bank network and the Pertamina system, and provide socialization of payment procedures when the bank network and Pertamina time out to customers and banks.

Keywords: System, Sales, Accounting