

**PENERAPAN SISTEM PENJUALAN
PADA PT. INCIKA JAYA MAKMUR KOTA TANGERANG**

TUGAS AKHIR

OLEH :

FANIE YOLANDA

20211300015

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI (D3)
KONSENTRASI KEUANGAN DAN PERPAJAKAN**



FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG

2024

**PENERAPAN SISTEM PENJUALAN PADA PT. INCIKA JAYA
MAKMUR KOTA TANGERANG**

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli
Madya Akuntansi Pada Program Studi Akuntansi (D3) Fakultas Bisnis
Universitas Buddhi Dharma Jenjang Pendidikan Diploma III**



Oleh :

FANIE YOLANDA

20211300015

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG

2024

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Fanie Yolanda
NIM : 20211300015
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi Diploma III
Fakultas : Bisnis
Judul Tugas Akhir : Penerapan Sistem Penjualan Pada PT. Incika Jaya Makmur Kota
Tangerang

Usulan tugas akhir ini telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dalam pembuatan Tugas Akhir.

Tangerang, 22 Mei 2024

Menyetujui,
Pembimbing,

Mengetahui,
Ketua Program Studi,


Yopie Chandra, SE., M.Akt
NIDN : 0414026508


Peng Wi, S.E., M.Akt
NIDN : 0406077607

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Judul Tugas Akhir : Penerapan Sistem Penjualan Pada PT. Incika Jaya Makmur Kota
Tangerang

Disusun oleh,

Nama Mahasiswa : Fanie Yolanda

NIM : 20211300015

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi Diploma III

Fakultas : Bisnis

Tugas akhir ini kami setuju untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Universitas Buddhi Dharma sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar **Ahli Madya Akuntansi (A.Md.Ak)**.

Tangerang, 26 Juli 2024

Menyetujui,

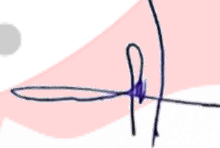
Mengetahui,

Pembimbing,

Ketua Program Studi,



Yopie Chandra, SE., M.Akt
NIDN : 0414026508



Peng Wi, S.E., M.Akt
NIDN : 0406077607

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yopie Chandra, SE.,M.Akt

Kedudukan : Pembimbing

Menyatakan bahwa,

Nama Mahasiswa : Fanie Yolanda

NIM : 20211300015

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi Diploma III

Fakultas : Bisnis

Judul Tugas Akhir : Penerapan Sistem Penjualan Pada PT. Incika Jaya Makmur Kota
Tangerang

Telah layak untuk mengikuti sidang tugas akhir.

Menyetujui,
Pembimbing,

Tangerang, 26 Juli 2024

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Yopie Chandra, SE.,M.Akt
NIDN : 0414026508

UBD



Peng Wi, S.E.,M.Akt
NIDN : 0406077607

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis, tugas akhir ini adalah asli dan belum pernah dilakukan untuk mendapatkan gelar akademik Ahli Madya di Universitas Buddhi Dharma maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan original, penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dosen pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini, tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah dengan pengarang yang disebutkan dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Karya tulis, tugas akhir ini tidak terdapat (kebohongan) pemalsuan, seperti : buku, artikel, jurnal, data sekunder, data responden, data kuesioner, pengolahan data, dan pemalsuan tanda tangan dosen atau Ketua Program Studi atau Pembantu Ketua Bidang Akademik atau Rektor Universitas Buddhi Dharma.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila terdapat penyimpangan didalam magang ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah di peroleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai norma dan ketentuan yang berlaku di Universitas Buddhi Dharma.

Tangerang, 08 Agustus 2024

Yang membuat pernyataan



Fanie Yolanda

NIM : 20211300015

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Dibuat oleh :

Nama : Fanie Yolanda
NIM : 20211300015
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi (D3)
Fakultas : Bisnis

Dengan ini menyetujui untuk memberikan ijin kepada pihak Universitas Buddhi Dharma, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah kami yang berjudul “Penerapan Sistem Penjualan Pada PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang”

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini pihak Universitas Buddhi Dharma berhak menyimpan, mengalih media atau formatkan, mengelola dalam pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan menampilkan atau mempublikasikannya di *internet* atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta karya ilmiah tersebut.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan Universitas Buddhi Dharma, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta dalam karya ilmiah saya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 08 Agustus 2024

Penulis



Fanie Yolanda

PENERAPAN SISTEM PENJUALAN PADA PT. INCIKA JAYA MAKMUR KOTA TANGERANG

ABSTRAK

Praktik kerja magang dilaksanakan di PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang pada bagian *marketing* selama 1 (satu bulan) terhitung sejak 01 April 2024 s.d 31 Mei 2024 dengan 6 (enam) hari kerja dari pukul 08.30 – 17.00 WIB dengan alamat kantor komplek Jl. Industri Raya I No.10 Blok H, RT.001/RW.002, Pasir Jaya, Kec. Jatiuwung, Kota Tangerang, Banten 15135.

Dalam melaksanakan magang ini berfokus pada penerapan sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Incika Jaya Makmur. Tetapi terdapat kendala yang di temukan pada saat menjalankan magang di PT. Incika Jaya Makmur dalam penerapan sistem penjualan yaitu permintaan pelanggan yang tidak diproduksi perusahaan, seperti tempat minum ayam otomatis yang banyak dicari pelanggan. Oleh karena itu perusahaan akan mempertimbangkan untuk membuat atau memproduksi permintaan customer. Melakukan pemantauan secara berkala terhadap tugas dan tanggung jawab di bagian sales, accounting, gudang, dan pengiriman, serta menambah karyawan baru pada setiap bagian untuk mempermudah pekerjaan, mengerjakan stok setiap hari, dan meningkatkan komunikasi antara bagian gudang dan penjualan agar tidak terjadi kecurangan, kesalahan, kelalaian dalam menghitung stok, atau miskomunikasi yang dapat mengakibatkan kerugian.

Kata kunci: Penerapan dan sistem penjualan

THE IMPLEMENTATION OF THE SALES SYSTEM AT PT. INCIKA JAYA MAKMUR CITY OF TANGERANG

ABSTRACT

The internship practice is carried out at PT. Incika Jaya Makmur Tangerang City in the marketing department for 1 (one month) starting from April 01, 2024 to May 31, 2024 with 6 (six) working days from 08.30 – 17.00 WIB with the address of the complex office on Jl. Industri Raya I No.10 Block H, RT.001/RW.002, Pasir Jaya, Jatiuwung District, Tangerang City, Banten 15135.

In carrying out this internship, it focuses on the implementation of the sales system implemented by PT. Incika Jaya Makmur. However, there are obstacles found when carrying out internships at PT. Incika Jaya Makmur in the implementation of the sales system is customer requests that are not produced by the company, such as automatic chicken drinking places that are sought after by many customers. Therefore, the company will consider making or producing customer requests. Regularly monitor the duties and responsibilities in the sales, accounting, warehouse, and delivery departments, as well as add new employees to each section to make work easier, work on stock every day, and improve communication between the warehouse and sales departments so that there are no frauds, errors, negligence in calculating stock, or miscommunication that can result in losses.

Keywords: Implementation and sales system

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala Rahmat, hidayah dan karunianya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan dan Menyusun laporan kuliah kerja magang yang berjudul “**PENERAPAN SISTEM PENJUALAN PADA PT. INCIKA JAYA MAKMUR KOTA TANGERANG**”. Hal ini tidak lepas dari dukungan dan bimbingan yang sangat membangun dan membantu penulis dalam Menyusun hingga menyelesaikan.

Penulis juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam penyusunan karya tulis ini. Tanpa bantuan dan dukungan mereka, karya ini tidak akan selesai dengan baik. Dengan rasa hormat kami ucapkan terima kasih kepada :

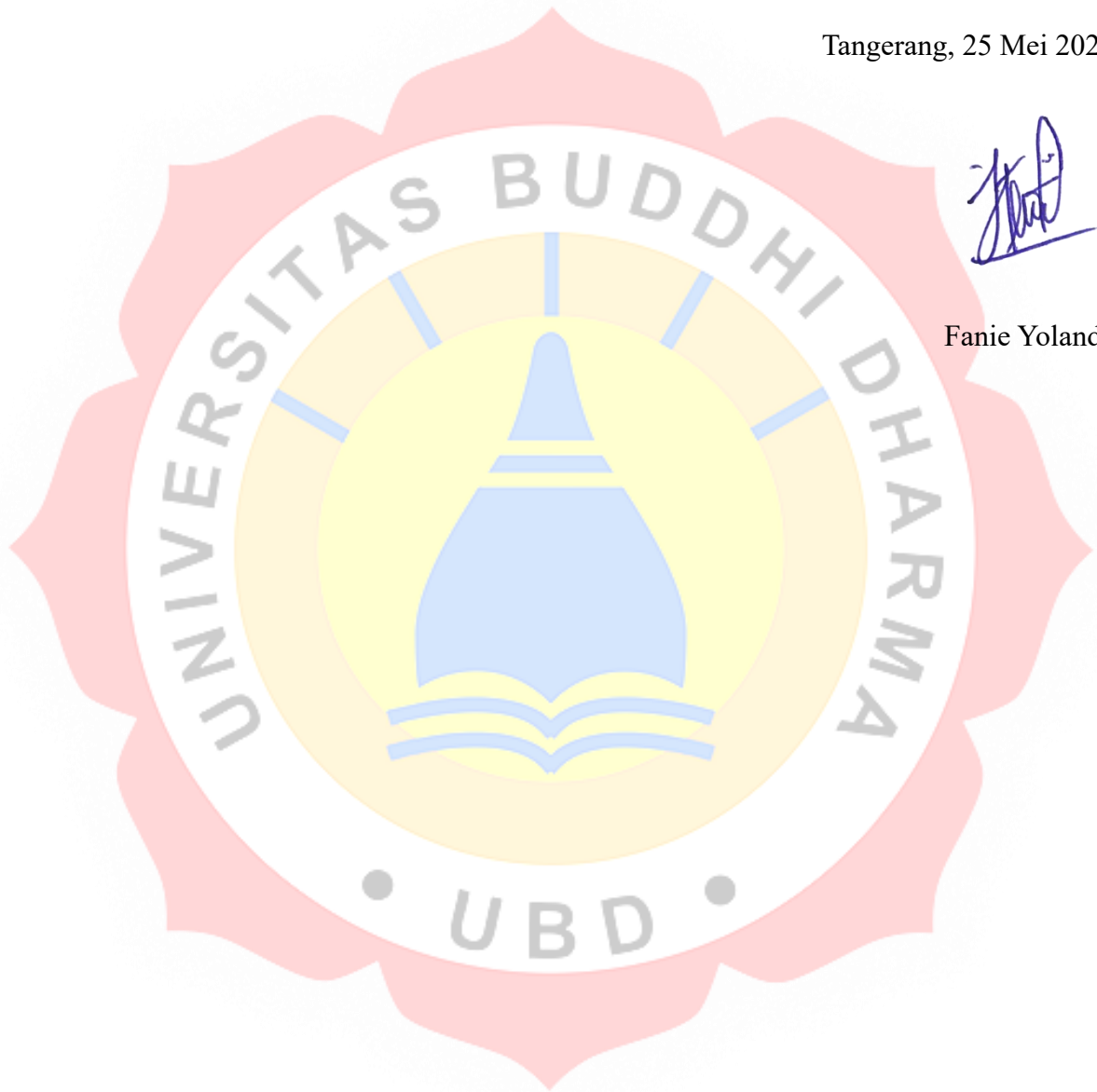
1. Ibu Dr. Limajatini, S.E., M.M., B.P.K. selaku Rektor Universitas Buddhi Dharma.
2. Ibu Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma.
3. Bapak Peng Wi, SE., M. Akt selaku Ketua Program Studi Akuntansi D3 di Universitas Buddhi Dharma.
4. Bapak Yopie Chandra, SE., M.Akt selaku Dosen Pembimbing laporan kuliah kerja magang di Universitas Buddhi Dharma .
5. Seluruh Dosen pengajar di Universitas Buddhi Dharma yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang tak ternilai.
6. Bapak Rudi Ismid selaku *Chief Executive Officer* **PT. Incika Jaya Makmur.**
7. Kepada Keluarga tercinta dan pasangan saya yang selalu memberikan support, mendoakan dan memotivasi saya sehingga penyusunan laporan kuliah kerja magang ini terselesaikan dengan baik.
8. Semua pihak yang terlibat dalam penulisan laporan kerja magang ini yang tidak disebutkan satu persatu, sehingga laporan kerja magang ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

Terlepas dari semua itu, kami menyadari sepenuhnya bahwa masih ada kekurangan baik dari segi susunan kalimat maupun tata bahasanya. Oleh karena itu, dengan tangan terbuka kami menerima saran dan kritik dari pembaca agar kami dapat memperbaiki Laporan Kuliah Kerja Magang ini. Penulis sangat berharap Laporan Kuliah Kerja Magang ini dapat bermanfaat dalam rangka menambah wawasan serta pengetahuan bagi pembaca.

Tangerang, 25 Mei 2024



Fanie Yolanda



DAFTAR ISI

JUDUL LUAR

JUDUL DALAM

LEMBAR PERSETUJUAN USUL TUGAS AKHIR

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG TUGAS AKHIR

SURAT PERNYATAAN

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	v
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang	3
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	3
BAB II	5
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	5
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	5
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	7
BAB III	10
PELAKSANAAN KERJA MAGANG	10
3.1 Kedudukan dan koordinasi	10

3.2	Tugas yang Dilakukan	10
3.3	Uraian Pelaksanaan Kerja Magang	12
3.3.1	Prosedur Penjualan di PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang	12
3.3.2	Prosedur yang Membentuk Penjualan Tunai	12
3.3.3	Prosedur yang Membentuk Penjualan Kredit	15
3.3.4	Dokumen Penjualan	16
3.3.5	Catatan Akuntansi yang Digunakan	16
3.3.6	Gambaran Sistem Penjualan.	18
3.3.7	Kendala Yang Ditemukan	19
3.3.8	Solusi Atas Kendala Yang Ditemukan	19
BAB IV		23
PEMBAHASAN		23
4.1	Data dan Analisis	23
4.1.1	Evaluasi Kelemahan Dan Potensi Resiko Penerapan Sistem Penjualan Pada PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang	20
4.1.2	Identifikasi Penerapan Sistem Penjualan Pada PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang	21
BAB V		23
KESIMPULAN DAN SARAN		23
5.1	Kesimpulan	23
5.2	Saran	23
DAFTAR PUSTAKA		24
DAFTAR LAMPIRAN		25
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		26

Daftar Gambar

Gambar 2. 1 Produk Perusahaan.....	6
Gambar 2. 2 Struktur Organisasi	7
Gambar 3. 1 Flowchart Sistem Penjualan Tunai.....	14
Gambar 3. 2 Flowchart Sistem Penjualan Kredit.....	15
Gambar 3. 3 Flowchart Sistem Penjualan	18

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perdagangan yang berkembang pesat mendorong munculnya banyak perusahaan dari berbagai skala dan bidang usaha. Bagi perusahaan dagang, menjual barang secara efektif adalah kunci. Oleh karena itu, diperlukan penerapan sistem penjualan yang baik. Prosedur merupakan suatu urutan-urutan pekerja kerani (clerical), biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi. (Dr. Baridwan, Zaki, 2009).

Menurut Menurut (Mulyadi, 2010) menyatakan bahwa Sistem adalah jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan sedangkan prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi secara berulang-ulang.” Sedangkan Sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan Bersama-sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan” (MCLeod, Jr, 2001)

Aktivitas utama perusahaan biasanya berfokus pada kegiatan penjualan. Penjualan adalah fungsi penting yang dianggap sebagai ujung tombak perusahaan, karena melalui penjualan perusahaan memperoleh pendapatan.. Menurut (Azhar Susanto, 2013) menyatakan bahwa Sistem adalah kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu”.

Penjualan merupakan aspek krusial dalam sebuah perusahaan. Manajemen penjualan yang buruk dapat merugikan perusahaan, karena berpengaruh terhadap laba dan akhirnya mengurangi pendapatan. Menurut (Soemarso, S.R., 2008) “Penjualan merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas dan aktiva”

Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan sistem penjualan pada usahanya. Sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama – sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan” (Raymond McLeod, Jr., 2001)

Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Menurut Mulyadi (2016:379) “penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh Perusahaan”. Sedangkan Menurut (Samryn, 2020) Penjualan kredit adalah “penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

PT. Incika Jaya Makmur merupakan distributor dan juga menjual peralatan tempat paakan ternak/unggaas/ikan dan juga hewan peliharaan lainnya. Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Incika Jaya Makmur ini masih manual. Pencatatan penjualan PT. Incika Jaya Makmur masih sederhana dengan mencatat di dalam nota penjualan, kemudian memindahkan kedalam komputer sebagai pencatatan penjualan yang telah terjadi. Perlu diketahui transaksi atau penjualan PT. Incika Jaya Makmur setiap hari tidaklah sedikit melainkan dalam jumlah dan kuantitas yang banyak.

Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Incika Jaya Makmur masih bersifat manual, yang menimbulkan berbagai permasalahan dan risiko. Khususnya terkait dengan koordinasi antara bagian penjualan dan gudang. Saat pelanggan memesan barang, bagian penjualan harus menghubungi gudang untuk memeriksa ketersediaan. Jika barang tidak tersedia, bagian penjualan harus memberitahu pelanggan bahwa barang tersebut kosong. Proses ini menyebabkan sistem penjualan menjadi kurang efektif karena adanya waktu tunggu dalam pemrosesan pesanan.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti ingin melakukan penelitian tentang Penerapan Sistem Penjualan pada PT. Incika Jaya Makmur Kota Tangerang untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem penjualan tersebut terhadap keuntungan di PT. Incika Jaya Makmur.

1.2 MAKSUD DAN TUJUAN KERJA MAGANG

1.3 Adapun tujuan yang ingin dicapai :

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang lingkungan kerja.
2. memahami prosedur yang membentuk sistem penjualan.
3. Meningkatkan softskill mahasiswa seperti kemampuan dalam berkomunikasi, rasa percaya diri, serta sikap dan perilaku.

1.4 Manfaat bagi Mahasiswa :

1. Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang dimiliki pada Kuliah Kerja Magang, dengan harapan dapat membandingkan pengetahuan yang diterima dibangku perkuliahan dengan kondisi kerja yang ada.
2. Menguji kemampuan pribadi dalam berkreasi pada bidang ilmu yang dimiliki serta dalam tata cara hubungan masyarakat pada lingkungan kerja nya.
3. Langkah-langkah yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerjanya di masa yang akan datang.

Manfaat bagi Universitas Buddhi Dharma :

Sebagai sarana mengenalkan institusi Universitas Dharma khususnya program studi D3 Akuntansi kepada badan usaha atau lembaga atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau pekerja terlatih Universitas Dharma.

Manfaat Bagi Perusahaan :

Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari tempat Kuliah Kerja Magang. Sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerja sama antara Universitas Buddhi Dharma di masa yang akan datang khususnya mengenai rekrutmen tenaga kerja.

1.5 WAKTU DAN PROSEDUR PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Waktu Kerja Magang : 01 April 2024 s/d 31 Mei 2024

Tempat : PT. Incika Jaya Makmur

Bidang Penempatan : Sales Marketing

- Tahapan Persiapan

Sebelum melaksanakan Kerja Magang, Penulis mengurus surat permohonan pelaksanaan Kerja Magang melalui Kaprodi yang ditujukan untuk PT. Incika Jaya Makmur. Setelah mengurus surat permohonan, surat tersebut diserahkan langsung ke *General Manager* PT. Incika Jaya Makmur. Kemudian perusahaan menyetujui penulis melaksanakan Kerja Magang pada tanggal 16 April 2024.

- Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan Kerja Magang dimulai pada tanggal 01 April 2024 s.d 31 Mei 2024. Dilaksanakan setiap hari kerja senin s.d sabtu pukul 08.30 - 17.00 WIB.

- Tahap Pelaporan

Penulis menyusun laporan Kerja Magang untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma. Penulis mempersiapkan laporan Kerja Magang dimulai dari 01 April 2024 s.d 31 Mei 2024.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Incika Jaya Makmur merupakan sebuah perusahaan yang berdiri kokoh sejak tahun 2018, dengan kantor pusat yang terletak di Ruko Edison Blok A No. 5, Gading Serpong - Tangerang. Sejak awal berdirinya, perusahaan ini telah menetapkan komitmen untuk memberikan layanan terbaik dan solusi yang inovatif dalam industri peralatan ternak. Dengan lokasi strategisnya di kawasan yang berkembang pesat, PT. Incika Jaya Makmur mampu melayani kebutuhan pelanggan dari berbagai daerah dengan efisien dan efektif. Kehadirannya yang telah mapan dalam waktu singkat menandai dedikasinya yang kuat dalam membangun hubungan yang kokoh dengan pelanggan dan mitra bisnisnya, serta dalam menyediakan produk berkualitas tinggi yang memenuhi standar kebutuhan peternakan masa kini.

Perusahaan tersebut merupakan distributor yang berfokus pada penyediaan peralatan ternak untuk berbagai jenis hewan, termasuk ayam, bebek, dan kambing. Mereka menawarkan beragam produk yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan peternak modern, mulai dari peralatan kandang, perlengkapan pemberian makanan dan minuman, hingga peralatan kesehatan ternak. Dengan komitmen untuk menyediakan solusi terbaik bagi para peternak, perusahaan ini tidak hanya menyediakan produk berkualitas tinggi, tetapi juga memberikan layanan konsultasi yang berfokus pada efisiensi dan kesejahteraan ternak. Dengan demikian, mereka menjadi mitra yang andal bagi peternak dalam memastikan kelangsungan dan keberhasilan usaha peternakan mereka.

Dengan pengalaman yang luas dan teruji, PT. Incika Jaya Makmur telah membuktikan kemampuannya dalam melayani berbagai jenis klien, termasuk :

1. PT. Agrinusa Jaya Sentosa
2. PT. Gemilang Putra Mandiri Sejahtera
3. PT. Ansell Jaya Indonesia
4. PT. Avian Satwa Anugerah
5. PT. Niki Mapan
6. PT. Sinar Mustika Raya

7. PT. Sumber Inti Ternak
8. PT. Berdikari Sarana Jaya
9. CV. Sehati Farm
10. CV. Selabintana,

yang semuanya memiliki kebutuhan akan peralatan kandang ayam. Dengan dedikasi yang tinggi dan pemahaman mendalam akan kebutuhan peralatan ternak, perusahaan ini telah menjadi mitra terpercaya bagi klien-klien tersebut, memberikan solusi-solusi yang inovatif dan efektif untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas peternakan mereka. Dengan jejak rekam yang kuat dalam memberikan layanan yang berkualitas dan produk yang handal, PT. Incika Jaya Makmur terus membuktikan diri sebagai pemimpin di industri distribusi peralatan ternak.

Saat ini PT. Incika Jaya Makmur memiliki beberapa jenis produk seperti :



Gambar 2. 1 Produk Perusahaan

Selain itu, dengan komitmen pada keunggulan produk dan pelayanan yang prima, PT. Incika Jaya Makmur telah berhasil menjadi pilihan utama bagi peternak yang mencari solusi peralatan kandang yang handal dan ekonomis.

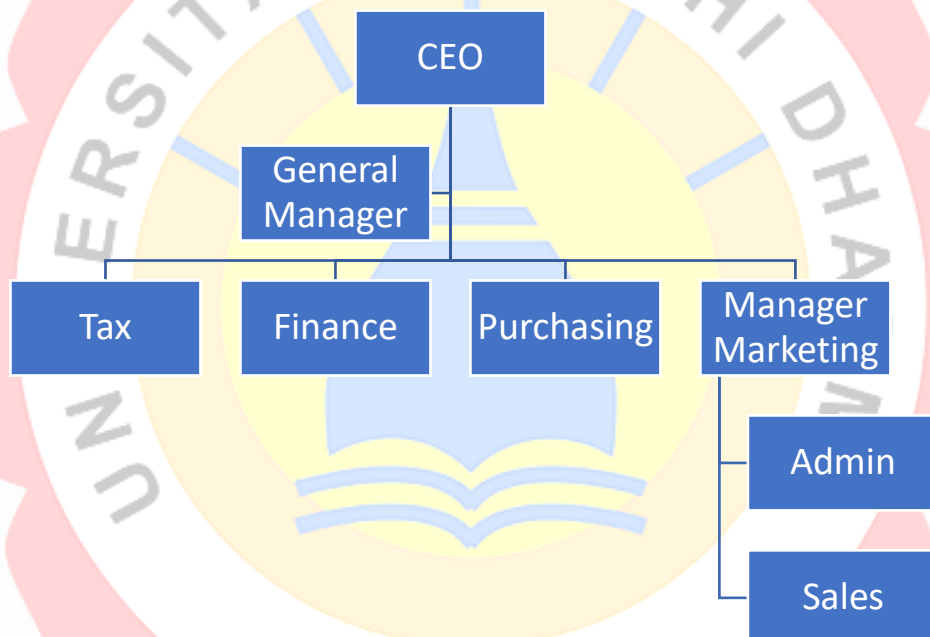
Visi :

Menciptakan produk yang bermanfaat dan inovatif bagi industry peternakan

Misi :

Menyediakan peralatan berkualitas terbaik dengan harga yang dapat dijangkau oleh para peternak seluruh dunia.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2. 2 Struktur Organisasi

1. *CEO* :

- a. Memimpin pengembangan strategi jangka pendek dan Panjang bagi Perusahaan
- b. Menerapkan rencana bisnis
- c. Memastikan bahwa Perusahaan dapat mempertahankan tanggung jawab sosial yang tinggi
- d. Mengelola anggaran
- e. Memantau kinerja

2. *General Manger :*

- a. Memantau, mengatur, dan mengambil Keputusan dari setiap jalannya operasi Perusahaan.
- b. Mengelola operasional perusahaan
- c. Memimpin tim manajemen
- d. Berpartisipasi dalam perumusan kebijakan dan strategi.
- e. Mengkoordinir dan mengawasi seluruh aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan.
- f. Membantu peraturan intern pada perusahaan yang tidak bertentangan dengan kebijakan perusahaan.

3. *Tax :*

- a. Bertugas melakukan segala pencatatan, pembayaran, pelaporan, hingga pengawasan proses administrasi yang berkaitan dengan pajak suatu Perusahaan
- b. Menghitung pajak yang harus dibayar Perusahaan dalam periode tertentu
- c. Membayar dan melaporkan pajak dengan tepat waktu.
- d. Membuat perencanaan pajak.
- e. Mengatur dan memperbarui database pajak milik perusahaan.

4. *Finance :*

- a. Melakukan penginputan semua transaksi keuangan Perusahaan ke dalam program
- b. melakukan pembayaran kepada supplier
- c. berhubungan dengan pihak eksternal maupun internal terkait dengan aktivitas keuangan Perusahaan.
- d. Mengontrol aktivitas keuangan / transaksi keuangan perusahaan.
- e. Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan.
- f. Menerima dokumen dari vendor internal maupun external.

5. *Purchasing :*

- a. Membuat daftar pembelian barang serta jasa sesuai kebutuhan tiap divisi secara terperinci
- b. Mencari supplier untuk memperoleh harga terbaik
- c. Mengajukan pembiayaan untuk biaya pembelian barang atau jasa kepada bagian keuangan
- d. Memastikan semua pesanan diterima sesuai kontrak dalam kondisi yang baik
- e. Melakukan pencatatan purchasing order

f. Mengarsip dokumen pembelian

6. *Manager Marketing* :

- a. Mengembangkan strategi harga dengan tujuan memaksimalkan keuntungan atau pangsa pasar Perusahaan
- b. mengawasi perkembangan produk atau memantau tren yang menunjukkan kebutuhan untuk produk dan layanan baru.
- c. Mengatur budget untuk setiap kampanye/iklan.
- d. Memonitor pertumbuhan perusahaan.
- e. Mencoba proses marketing baru.

7. *Admin* :

- a. Menjalankan proses pesanan
- b. Meneruskan pesanan ke tim purchasing
- c. membuat surat jalan
- d. mengecek barang pengiriman
- e. memberikan surat jalan ke masing masing sales
- f. menyimpan semua form kebutuhan sales.

8. *Sales* :

- a. menawarkan produk kepada konsumen
- b. menjelaskan spesifikasi produk yang dijual kepada konsumen
- c. Memberikan simulasi hitungan biaya yang harus dikeluarkan dan menjelaskan manfaat yang akan diperoleh.
- d. melakukan komunikasi dengan konsumen
- e. membuat faktur penjualan.