BAB I
PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara dunia yang menerapkan kebijaksanaan di perdagangan internasional. Pada perusahaan umumnya memiliki transaksi penjualan agar memiliki laba yang akan dapat menguntungkan perusahaan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan tersebut. Didalam suatu perusahaan terdapat prosedur sebagai pedoman atau acuan dalam bekerja sesua dengan fungsi dan alat penilaian. Prosedur penjualan. Beberapa perusahaan dagang melakukan transaksi ekspor dan impor untuk memiliki proses bisnis yang dapat menguntungkan. Di era globalisasi saat ini transaksi penjualan dan pembelian antar negara semakin mudah untuk dilakukan karna memiliki teknologi yang menunjang.

Dalam prakteknya perdagangan internasional yang melibatkan banyak negara serta pihak ini menyebabkan adanya perhatian khusus disetiap kegiatannya. Salah satunya kegiatan tersebut mengenai perusahaan yang bergerak dalam jasa ekspor dan impor. Kemudahan dalam praktek di lapangan sangat mendukung kinerja dari perusahaan jasa ekspor dan impor.

Penjualan merupakan aktivitas terpadu dalam pengembanga berbagai perencanaan strategis yang ditujukan pada upaya pemenuhan kebutuhan dan kepuasan konsumen yang berakhir pada transaksi penjualan dengan memperoleh laba Ekspor merupakan penjualan barang ke luar negeri dengan menggunakan sistem pembayaran, kualitas, kuantitas dan syarat penjualan lainnya yang telah disetujui oleh pihak eksportir dan importir.

UPN "VETERAN" JAKARTA

Perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, seperti PT. Sepatu Bata Tbk yang beralamat di Jl. RA. Kartini Kav. 28, Cilandak Barat, RT.8/RW.8 Cilandak, Kota Jakarta Selatan ini memproduksi beragam alas kaki demi kebutuhan konsumen. Selain masyarakat lokal, masyarakat luar negeri pun membutuhkan beragam jenis alas kaki. Maka, PT. Sepatu Bata Tbk, melakukan penjualan barang jadi secara ekspor. PT. Sepatu Bata Tbk menjadikan kegiatan penjualan ekspor merupakan aktivitas normal perusahaan, tujuannya adalah untuk bersaing dalam pasar internasional dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. prosedur penjualan barang ekspor pada PT. Sepatu Bata Tbk adalah dimulai dari penawaran berupa catalog, order penjualan, penyiapan barang di gudang dan pencataan penjualan/keuangan.

Berdasarkan dari uraian latar belakang maka, judul laporan Praktik Kerja Lapangan adalah "Tinjauan Atas Prosedur Penjualan Barang Ekspor pada PT. Sepatu Bata Tbk".

I.2 Ruang Lingkup

Yaitu membahas tentang Tinjauan atas Prosedur Penjualan Barang Ekspor pada PT. Sepatu Bata, Tbk. Terdiri dari beberapa prosedur, meliputi dari prosedur pengiriman data lalu *email to costumer* setuju untuk membeli dan mengirimkan *purchase order* dan akan di proses oleh bagian ekspor. Penjelasan lebih lanjut berada di bab 3.

I.3 Tujuan

I.3.1 Tujuan Umum

Maksud dan tujuan pelaksanaan PKL adalah sebagai berikut :

Tujuan khusus dari penulisan tugas akhir ini ialah sebagai syarat kelulusan program Diploma Tiga (D3) jurusan Akuntansi pada Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta.

I.3.2 Tujuan Khusus

1. Mempelajari lebih lanjut prosedur penjualan barang ekspor di PT. Sepatu Bata Tbk.
2. Sebagai penambah wawasan dan pengalaman dalam memahami penjualan barang ekspor.

I.4 Sejarah PT. Sepatu Bata, Tbk.

Mungkin masyarakat belum mengetahui bahwa Organisasi Dunia Bata dimulai di Zlin, Moravia (kemudian dikenal Czechoslovakia), tanggal 24 Agustus 1894, sewaktu Thomas Bata bersama saudara laki-lakinya Antonin memulai usaha pembuatan Sepatu di sebuah rumah sewaan dipusat kota. Usaha Bata bersaudara ini sejak awal telah terorganisir dengan baik, dibandingkan dengan pengrajin atau pengusaha-pengusaha kecil yang menjamur pada saat itu, tragisnya pada bulan Juli 1932, Thomas bata meninggal dalam kecelakaan pesawat terbang dan kewajiban untuk meneruskan semua kemungkinan berkembangnya organisasi Bata diserahkan pada puteranya yang berusia muda Thomas J. Bata. Di tahun 1939, Keluarga Bata meninggalkan Czechoslovakia dan hijrah ke Canada. Kini, terdapat lebih dari 70 perusahaan Bata beroperasi di 60 negara dengan 6000 gerai milik sendiri dan 100.000 pengecer khusus dan pemegang lisensiberlokasidiAmerika Utara dan Selatan, Eropa, Afrika dan Timur Jauh.

Satu kenyataan yang jelas menggambarkan antusias kerja yang berkobar-kobar dari Thomas J. Bata dan ribuan karyawan Bata lainnya yang setia membangun Organisasi Sepatu Bata yang modern setelah Perang Dunia Kedua. . Perwujudan dari falsafah ini banyak didukung dan diawasi oleh *International Centre*, yang terletak di Don Mils, Ontario, Canada yang merupakan pusat dunia dari semua kegiatan administrasi dan riset serta perkembangan dari organisasi BATA. Pusat ini dirancang untuk melayani 70 perusahaan BATA di seluruhdunia.

Sejak tanggal 1 Juli 1984, Thomas J. Bata telah menyerahkan pucuk pimpinan BATA sedunia kepada putra nya Thomas G. Bata telah diangkat sebagai *President and Chief Executive Officer of the Bata Shoe Organization*. Setelah 10 tahun menjabat sebagai *President and Chief Executive Officer of the Bata Shoe Organization*, Thomas G. Bata telah ditunjuk sebagai Ketua Dewan Direksi Bata *Limited and Bata Shoe Organization*, sedangkan Thomas J. Bata menjadi Ketua Kehormatan.

BATA beroperasi di Indonesia sejak tahun 1931. Kegiatan dimulai di sebuah gudang di Tanjung Priok dengan menjual sepatu-sepatu impor. Sedangkan produksi nya dimulai di Kalibata, Jakarta dalam tahun 1939

.

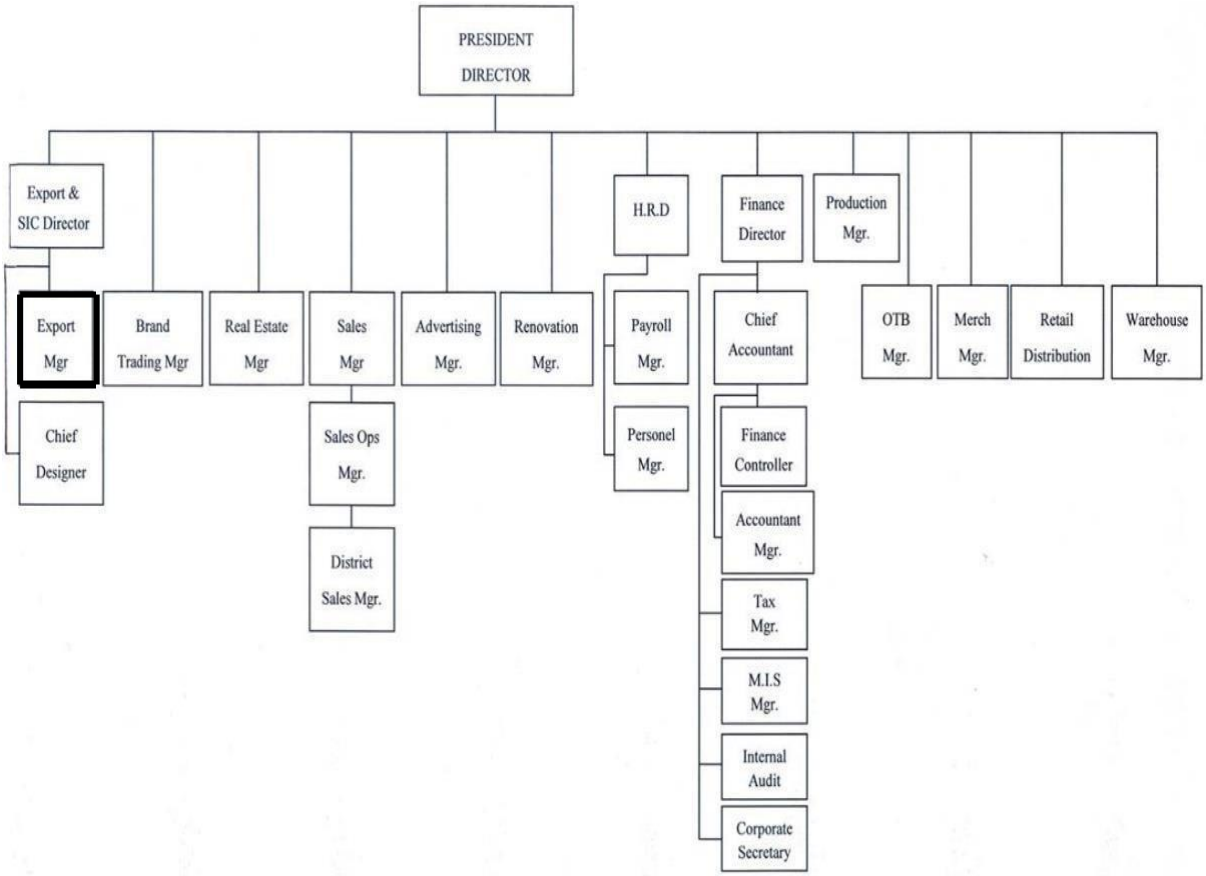
I.4.1 Visi

Menyediakan sepatu untuk kaki semua orang di dunia dengan motto “Konsumen kami adalah Raja“.

I.4.2 Misi

Menjadi sukses sebagai paling dinamis, fleksibel dan Organisasi Dunia yang memenuhi selera pasar dengan sepatu sebagai bisnis utamanya.

I.5 Struktur Organisasi PT. Sepatu Bata, Tbk.



Gambar 1 Struktur Organisasi Lembaga

Dari keterangan di atas Penjelasan dari Struktur Organisasi Pada PT. Sepatu Bata, Tbk adalah:

1. *President Director*

   *President Director m*emiliki tugas untuk menentukan jalannya perusahaan yang ditinjau dari segala aspek, baik itu menentukan jalannya produksi, pemasaran dan manajemenvperusahaan cara keseluruhan.

2. *Export & SIC Director*

   Export & SIC Director memiliku tugas untuk menyusun perencanaan ekspor sesuai permintaan pasar luar negri dan mengkoordinasikan persiapan ekspor secara legal dan memastikan kesiapan ekspor secara administratif.

3. *Export Manager*

   Export Manager memiliki tugas untuk memonitoring dan mengevaluasi jalannya pengiriman barang untuk ekspor

4. *Chief Designer*

   Chief Designer memiliki tugas untuk bertanggung jawab dan mengawasi semua aspek desain dan inovasi dari produk dan layanan perusahaan termasuk desain produk dan desain grafis

I.6 Kegiatan Perusahaan

PT. Sepatu Bata Tbk adalah perusahaan asosiasi dari bata *shoe organization*. Perusahaan memproduksi dan menjual beragam alas kaki meliputi sepatu kulit dan sandal, sepatu kanvas built-up, sepatu santai, sepatu olahraga, dan sandal *injection moulded*.

I.7 Manfaat

Setelah melakukan Praktek Kerja Lapangan yang dilakukan di PT. Sepatu Bata Tbk ada beberapa manfaat yng di dapat yaitu:

I.7.1 Manfaat Teoritis

1. Tinjauan ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan, memperluas

wawasan, dan pengalaman dalam bidang studi yang dibahas dalam tinjauan in, khusus nya dalam penerapan penjualan ekspor dalam perusahaan.

2. Penulis dapat mengetahui tentang sistem penjualan ekspor pada PT. Sepatu Bata Tbk.

I.7.2 Manfaat Praktis

1. berharap hasil tugas akhir ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan rekan-rekan mahasiswa tentang sistem penjualan ekspor.
2. Dapat dijadikan sumbangan pemikiran dalam menjadi bahan referensi awal bagi mahasiswa khususnya di bidang ekonomi.