

**SIKLUS PENJUALAN ONLINE  
PADA CV. JAGOAN HELM BEKASI**

**LAPORAN MAGANG**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata Kuliah



Oleh

Nadya Putri Meiliana

202521021

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI TRI BHAKTI  
BEKASI  
2023**

## LEMBAR PENGESAHAN

### SIKLUS PENJUALAN ONLINE PADA CV. JAGOAN HELM BEKASI

Oleh  
Nadya Putri Meiliana  
202521021

### LAPORAN MAGANG

Untuk memenuhi salah satu syarat Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Mata  
Kuliah

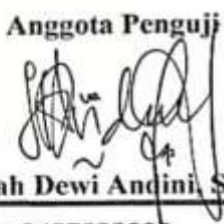
Telah disetujui oleh Tim Penguji pada tanggal seperti tertera di bawah ini  
Bekasi, 30 Juni 2023

Ketua Penguji



Yusuf Faisal, SEL, MAk., ME  
NIDN : 1005029002

Anggota Penguji



Lembah Dewi Andini, SE., Mak., Ak., CA  
NIDN : 0407099003

Ketua Program Studi



Yusuf Faisal, SEL, MAk., ME  
NIDN : 1005029002

## **SURAT PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN MAGANG PROGRAM STUDI S.1 AKUNTANSI**

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis saya, Skripsi/Laporan Praktik kerja Lapangan ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Ahli Madya/Sarjana Akuntansi/Manajemen, di STIE Tri Bhakti maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dosen pembimbing dan penguji.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa gelar yang telah diperoleh karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Bekasi, 30 Juni 2023

Yang membuat pernyataan



Nadya Putri Meiliana

202521021

## TANDA PERSETUJUAN MAGANG

Nama : Nadya Putri Meiliana  
NIM : 202521021  
Jurusan : Akuntansi  
Bidang Studi : S1 Akuntansi  
Judul Laporan : Siklus Penjualan Online pada CV. Jagoan Helm Bekasi

Laporan tersebut di atas disetujui dan diterima baik sebagai salah satu karya ilmiah mahasiswa yang bersangkutan dalam memenuhi salah satu syarat mata kuliah pada Jurusan Akuntansi, STIE Tri Bhakti.

Bekasi, 30 Juni 2023

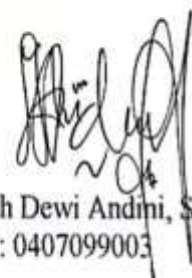
Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi



Yusuf Faisal, SEI., Mak., ME  
NIDN : 1005029002

Dosen Pembimbing



Lembah Dewi Andini, SE., Mak., Ak., CA  
NIDN : 0407099003

## ABSTRAK

**Nadya Putri Meiliana, Laporan Magang, Bekasi:** Praktik kerja lapangan ini berfokus pada siklus penjualan online CV. Jagoan Helm yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana siklus penjualan yang ada pada CV. Jagoan Helm. Metode yang digunakan adalah observasi untuk mengetahui penerapan siklus penjualan online yang ada di CV. Jagoan Helm dan penulis juga menggunakan studi kepustakaan untuk mempelajari serta mengumpulkan teori-teori yang relevan dengan materi pembahasan yaitu siklus penjualan online. Siklus penjualan merupakan salah satu siklus yang penting dalam mendukung proses bisnis, hal ini dikarenakan siklus penjualan berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Perusahaan yang mengalami kekurangan informasi atas aktivitas yang terjadi dalam perusahaan akan kesulitan sehingga mengakibatkan tidak tercapainya tujuan perusahaan. CV. Jagoan Helm merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan *apparel* motor. Dalam proses penjualan pembuatan dokumen hanya dibuat rangkap 1, sehingga tidak memiliki arsip apabila akan melakukan perekapan data, hal ini menyebabkan dokumennya akan mudah hilang. Berdasarkan hasil dari praktik kerja ini dapat disimpulkan bahwa penerapan siklus penjualan online pada CV. Jagoan Helm belum sesuai dan penulis ingin memberikan solusi untuk melakukan dokumentasi siklus penjualan online.

**Kata Kunci :** Siklus Penjualan Online pada CV. Jagoan Helm

## ABSTRACT

*Nadya Putri Meiliana, Internship Report, Bekasi: This field work practice focuses on the online sales cycle of CV. Jagoan Helm which aims to find out how the sales cycle is in CV. Jagoan Helm. The method used is observation to find out the application of the online sales cycle in CV. Jagoan Helm and the authors also use library research to study and collect theories that are relevant to the subject matter, namely the online sales cycle. The sales cycle is one of the important cycles in supporting business processes, this is because the sales cycle is related to the company's main activities. Companies that experience a lack of information on activities that occur within the company will have difficulties resulting in not achieving company goals. CV. Jagoan Helm is a company engaged in the motorcycle apparel trade. In the sales process, the document is only made in duplicate, so it does not have an archive if it is to do data recording, this causes the document to be easily lost. Based on the results of this work practice it can be concluded that the application of the online sales cycle on CV. Jagoan Helm is not suitable and the author wants to provide a solution for documenting the online sales cycle.*

**Keywords:** *Online Sales Cycle on CV. Jagoan Helm*

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya praktik kerja lapangan ini dapat terselesaikan dengan judul “Siklus Penjualan pada CV. Jagoan Helm Bekasi”

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan praktik kerja ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Drs. Widayatmoko, M.M., M.I.Kom. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
2. Bapak Yusuf Faisal, SEI., MAk., ME selaku Dosen Penguji Utama dan Ketua Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
3. Ibu Lembah Dewi Andini, SE., MAk. selaku Dosen Pembimbing Laporan Praktik Kerja Lapangan.
4. Bapak dan ibu dosen Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tri Bhakti.
5. Bapak Harianto Nugroho, Bapak Yudhi Prasetyo, Bapak Sony Nurcahyo, Bapak Agus Susanto dan karyawan CV. Jagoan Helm yang telah memberikan kesempatan dan bimbingan kepada penulis untuk melaksanakan praktik kerja lapangan.
6. Kedua orang tua penulis dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan secara moril dan materil.
7. Teman-teman satu bimbingan yang telah berjuang bersama-sama dalam menyelesaikan tugas ini.
8. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata, penulis berharap semoga Allah SWT Berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Dan dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan manfaat untuk seluruh pihak yang membacanya.



## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN MAGANG .....</b>	<b>iii</b>
<b>TANDA PERSETUJUAN MAGANG .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Praktik Kerja Lapangan .....	4
1.4 Manfaat Praktik Kerja Lapangan .....	4
1.5 Teori Relevan Sistem, Penjualan dan Sistem Penjualan .....	5
1.5.1 Sistem .....	5
1.5.2 Penjualan .....	6
1.5.3 Sistem Penjualan .....	7
1.6 Metode Praktik Kerja Lapangan.....	9
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>10</b>
2.1 Visi, Misi dan Sejarah CV. Jagoan Helm Bekasi.....	10
2.1.1 Sejarah Perusahaan .....	10
2.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	11
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	12
2.3 Kegiatan Perusahaan .....	15
<b>BAB III URAIAN DESKRIPSI TUGAS DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>16</b>
3.1 Penempatan dan Jadwal Praktik Kerja .....	16
3.1.1 Penempatan.....	16

3.1.2 Jadwal Praktik Kerja Lapangan .....	16
3.2 Uraian Deskripsi Tugas .....	16
3.3 Flowchart Siklus Penjualan Online CV. Jagoan Helm Bekasi .....	22
3.4 Pembahasan (Temuan Masalah) .....	24
<b>BAB IV PENUTUP</b> .....	<b>25</b>
4.1 Kesimpulan .....	25
4.2 Saran.....	25
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>27</b>
<b>LAMPIRAN</b> .....	<b>28</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Jam Kerja CV. Jagoan Helm.....	16
---	----

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Struktur Organisasi CV. Jagoan Helm.....	12
Gambar 3.1 Display Tokopedia CV. Jagoan Helm.....	17
Gambar 3.2 Display Shopee CV. Jagoan Helm.....	17
Gambar 3.3 Input Data Pelanggan ke Accurate CV. Jagoan Helm .....	18
Gambar 3.4 Input Pesanan Customer ke Accurate CV. Jagoan Helm.....	19
Gambar 3.5 Scan Resi pada Sistem Hybrid JNE.....	19
Gambar 3.6 Membuat Resi Manual ke Sistem Hybrid JNE.....	20
Gambar 3.7 Resi Manual Yang Sudah Dibuat.....	21
Gambar 3.8 Flowchart Siklus Penjualan Online.....	22

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Permohonan Magang .....	29
Lampiran 2 Surat Pemberian Izin Magang .....	30
Lampiran 3 Daftar Kegiatan Praktik Kerja Lapangan .....	31
Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup .....	35
Lampiran 5 Surat Jalan Pengiriman Barang ke Ekspedisi .....	36
Lampiran 6 Memo Permintaan Barang .....	37
Lampiran 7 Surat Jalan Resi Manual dari Sistem Hybrid JNE .....	38
Lampiran 8 Surat Jalan Resi Otomatis dari Sistem Hybrid JNE .....	39
Lampiran 9 Kartu Konsultasi Magang .....	40
Lampiran 10 Laporan Penilaian Magang .....	41