

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Fokus Kajian Tugas Akhir

Toyota Nasmoco adalah perusahaan penjualan resmi mobil Toyota Indonesia di bawah naungan PT Toyota Astra Motor yang merupakan agen tunggal pemegang *brand* Toyota di Indonesia untuk daerah Jawa tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Toyota Nasmoco adalah perusahaan dengan nama PT New Ratna Motor yang berkantor pusat di kota Semarang memiliki 21 cabang/*dealer* dengan layanan penjualan unit kendaraan, service dan penyediaan spare part (VSP-*Vehicle, Service* dan *Parts*) tersebar di kota Jawa Tengah dan DIY.

PT Nasmoco adalah perusahaan otomotif yang tidak hanya berfokus pada penjualan unit mobil saja melainkan juga pada pelayanan purna jual yaitu jasa bengkel (perbaikan kendaraan) dan *spare part* (penyedia suku cadang). PT Nasmoco Bahana Motor di Bantul, Yogyakarta berdiri pada tanggal 11 April 2012 yang merupakan anak perusahaan PT New Ratna Motor.

Pada dasarnya, didalam perusahaan dagang atau manufaktur yang paling berperan adalah proses penjualannya. Penjualan merupakan salah satu faktor penting bagi perusahaan untuk menghasilkan *profit* yang tinggi demi kelangsungan hidup perusahaan.

Didalam proses penjualan, perusahaan akan lebih memerhatikan strategi dalam berbisnis dan strategi pemasarannya. (Tjiptono: 2002, 6) Strategi pemasaran adalah alat *fundamental* yang direncanakan untuk mencapai perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Selain mempertahankan strategi pemasarannya, perusahaan juga harus memperluas pangsa pasarnya dengan cara memperluas daerah penjualannya yang di masa depan bisa dimanfaatkan sebagai pusat pertahanan maupun penyerangan.

PT Nasmoco sendiri selaku pelaku bisnis dalam bidang otomotif, menerapkan kebijakan penjualan yang dilakukan dengan 2 cara, yaitu Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit. Pada Penjualan Tunai, perusahaan ini melakukan kegiatan penjualan produk kendaraan yaitu mobil Toyota dan juga penjualan suku cadang mobil. Sedangkan Penjualan Kredit hanya dilakukan untuk penjualan mobil Toyota. Penjualan Kredit dilakukan oleh perusahaan ini guna untuk memudahkan para pelanggan dengan cepat memiliki mobil Toyota Nasmoco. Selain itu, Penjualan Kredit juga akan menguntungkan perusahaan dalam segi pendapatan yang meningkat karena Penjualan Kredit yang menimbulkan piutang usaha tersebut akan lebih meningkatkan penjualannya sehingga laba perusahaan juga akan terus meningkat.

Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2001:210).

PT Nasmoco Bahana Motor Bantul juga merupakan perusahaan yang bergerak dibisnis *leasing* yang berfungsi sebagai lembaga pendanaan setiap pembelian unit kendaraan. Bagian *Finance and Insurance* akan memberikan informasi kepada *sales* mengenai surat konfirmasi persetujuan dari pihak *leasing* sehubungan dengan permohonan pembiayaan dari calon pelanggan. Kemudian bagian tersebut akan mempersiapkan surat tanda tangan kontrak antara pemohon, kepala cabang, dan pihak *leasing* setelah unit kendaraan yang dipesan tersedia, dan selanjutnya bagian tersebut akan membuat tagihan *leasing*. Pendapatan penjualan PT Nasmoco Bahana Motor semakin meningkat karena merambah ke dalam bisnis *leasing* tersebut. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis menyusun Tugas Akhir dengan judul **“Sistem Administrasi Penjualan Kredit Kendaraan”**.

## **B. Cakupan Pembahasan Tugas Akhir**

Pertimbangan penulis dalam pemilihan Kajian Tugas Akhir yaitu mencakup beberapa hal yaitu sebagai berikut:

1. Sistem penjualan yang terjadi di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul

2. Prosedur-prosedur yang terkait penjualan kredit pada PT Nasmoco Bahanan Motor Bantul
3. Proses *leasing* yang terjadi pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul
4. Bagian dan fungsi yang terkait dengan penjualan kredit kendaraan di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul
5. Dokumen-dokumen yang digunakan selama kegiatan penjualan kredit di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul

### C. Prosedur Pengumpulan Informasi

Informasi yang digunakan oleh penulis untuk menyusun Tugas Akhir diperoleh menggunakan beberapa teknik pengumpulan informasi. Berikut adalah teknik yang digunakan:

1. Wawancara

Menurut Esterberg dalam Sugiyono (2013:231) wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Penulis mencari dan mengumpulkan informasi dari melakukan wawancara dengan beberapa karyawan PT Nasmoco Bahana Motor di bagian administrasi dan bagian penjualan.

2. Observasi/Pengamatan

Sutrisno Hadi dalam Sugiyono (2013:145) mengemukakan bahwa, *observasi* merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Penulis mencari tahu dan mengumpulkan informasi dengan cara mengamati secara langsung berbagai tugas yang dilakukan oleh para *sales* dan *staff* admin.

3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*),

ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Penulis mengumpulkan informasi dengan cara mengumpulkan dokumen penjualan yang berkaitan dengan penjualan mobil, terutama penjualan dengan metode kredit.

#### 4. Studi Pustaka

Menurut Nazir (1988:111) studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan. Penulis melakukan teknik pengumpulan informasi dengan kajian pustaka untuk mendapatkan informasi tambahan mengenai segala sesuatu yang berkaitan dengan sistem penjualan dan strategi pemasaran. Selain itu, penulis juga mengunjungi beberapa web untuk mendapatkan referensi yang berkaitan dengan penelitian penulis.

### **D. Tujuan Penulisan Tugas Akhir**

Tujuan yang diharapkan penulis dari penulisan Tugas Akhir diantaranya:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
2. Untuk mengetahui proses penjualan kredit pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
3. Untuk mengetahui proses leasing yang terjadi pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
4. Untuk mengetahui apa saja dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
5. Untuk mengetahui apa saja bagian yang terkait dengan penjualan kredit kendaraan di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.

## **E. Manfaat Penulisan Tugas Akhir**

Manfaat yang diharapkan penulis dari penulisan Tugas Akhir diantaranya:

1. Bagi Penulis
  - a. Penulisan Tugas Akhir sebagai persyaratan kelulusan D3 Akuntansi di Akademi Akuntansi YKPN.
  - b. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang proses akuntansi, terutama transaksi yang berkaitan dengan penjualan kredit.
  - c. Penulis mempelajari hal baru yang belum diperoleh saat kuliah dan mengembangkan ilmu pengetahuan di dalam dunia pekerjaan.
2. Bagi Perguruan Tinggi
  - a. Sebagai acuan bagi mahasiswa untuk memperoleh tambahan informasi khususnya pada kegiatan akuntansi penjualan kredit.
  - b. Menjalin hubungan yang baik antara PT Nasmoco Bahana Motor dengan Akademi Akuntansi YKPN.
3. Bagi PT Nasmoco Bahana Motor
  - a. Sebagai sarana hubungan kerjasama yang baik antara PT Nasmoco Bahana Motor dan Akademi Akuntansi YKPN.
  - b. Sebagai masukan untuk memperbaiki masalah-masalah perusahaan yang ada.
4. Bagi Pembaca

Menambah informasi dan pengetahuan pembaca tentang pemahamannya pada sistem akuntansi dan penerapannya didunia pekerjaan.