

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya. Jadi, dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang antara penjual dan pembeli (Swastha, 2014). Tingkat penjualan yang baik tentunya sangat dipengaruhi oleh sistem dan prosedur yang baik pula di dalamnya. Sistem dan prosedur yang baik akan membuat transaksi penjualan berjalan dengan optimal.

Masalah penjualan dalam suatu perusahaan tidak dapat dipisahkan dengan fungsi-fungsi lainnya. Kegagalan dalam melakukan penjualan dapat menghambat perusahaan dalam upaya memperoleh pemasukan kas dan selanjutnya dapat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Selain itu, kegagalan penjualan akan menghambat aktivitas-aktivitas lainnya dalam perusahaan serta mempengaruhi perkembangan perusahaan. Oleh karena itu, masalah penjualan harus mendapatkan perhatian yang serius dari perusahaan.

Setiap perusahaan memiliki kekhasan manajemen dan strategi penjualan. Penjualan tidak dapat dilakukan oleh satu orang saja tetapi melibatkan beberapa orang atau unit-unit kerja dalam penjualan. Agar kegiatan penjualan terlaksana, maka perlu dilakukan kerja sama antara unit-unit kerja agar menjadi satu kesatuan kokoh yang tidak terpisahkan. Unit-unit dalam bagian penjualan harus berkoordinasi antara satu dengan lainnya agar terjalin kerja sama yang baik.

Untuk mencapai hal tersebut tidaklah mudah karena pada masa sekarang ini penjualan semakin kompleks. Oleh sebab itu, dalam suatu perusahaan diperlukan sistem dan prosedur yang mengatur kerja sama antar unit-unit bagian kerja yang bertugas dalam menangani masalah penjualan.

Sistem dan prosedur merupakan suatu perangkat yang mengatur tentang tahapan suatu proses kerja atau prosedur kerja tertentu (Budiharjo, 2014). Sistem dan prosedur penjualan merupakan suatu tahapan proses kerja yang diaplikasikan dalam melaksanakan tugas-tugas spesifik di departemen penjualan. Dengan adanya sistem dan prosedur penjualan dalam perusahaan, departemen penjualan dapat mengerjakan tugas-tugasnya dengan baik dan terkoordinir sehingga bisa menyelesaikan masalah penjualan dengan maksimal. Dengan demikian, sistem dan prosedur penjualan sangat penting bagi jalannya kehidupan suatu perusahaan.

PT Nasmoco *Authorized Toyota Dealer* merupakan *dealer* resmi Toyota di Jawa Tengah dan DIY, sedangkan PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti merupakan salah satu cabang *dealer* dari tiga cabang PT Nasmoco yang berada di Yogyakarta yang beralamat di Jl. Ringroad Timur 58 A, Banguntapan, Bantul.

Sebagai *dealer* resmi Toyota, PT Nasmoco tentunya mempunyai sistem dan prosedur penjualan yang sangat baik di dalamnya. Hal ini terbukti dari tingkat penjualan Toyota di Jawa Tengah dan DIY yang relatif stabil dan cenderung meningkat. Selain dari produk Toyota sendiri yang terkenal bagus dan berkualitas di masyarakat, hal ini tentunya juga dipengaruhi oleh sistem dan prosedur penjualan yang dijalankan dengan baik pula.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin mempelajari sistem dan prosedur yang sedang dijalankan oleh PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti dengan menyusun laporan tugas akhir berjudul **“Prosedur Penjualan Mobil Secara Tunai pada PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, rumusan masalah dalam tugas akhir ini adalah bagaimana prosedur penjualan mobil secara tunai pada PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti. Secara rinci rumusan masalah tersebut dijabarkan sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur penjualan mobil secara tunai pada PT Nasmoco

Bahtera Motor Cabang Janti?

2. Dokumen-dokumen apa sajakah yang digunakan dalam prosedur penjualan mobil secara tunai tersebut?
3. Apa saja bagian-bagian yang terkait dengan prosedur penjualan mobil secara tunai?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan Kajian Tugas Akhir

1. Tujuan Penulisan Kajian Tugas Akhir

Tujuan yang hendak dicapai oleh penulis dari hasil penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk memahami prosedur penjualan mobil secara tunai pada PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti.
- b. Untuk mengetahui dokumen-dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan mobil secara tunai.
- c. Untuk mengetahui bagian-bagian yang terkait dengan prosedur penjualan mobil secara tunai.

2. Manfaat Penulisan Kajian Tugas Akhir

Manfaat yang dapat diperoleh dari penulisan tugas akhir ini antara lain:

a. Bagi Perusahaan

Hasil penulisan tugas akhir ini dapat digunakan sebagai bahan referensi, bahan pustaka, dan panduan dalam memahami prosedur penjualan tunai. Disamping itu juga dapat menjadi bahan evaluasi dalam menentukan kebijakan perusahaan terkait dengan penjualan tunai.

b. Bagi Pembaca

Hasil penulisan tugas akhir ini dapat digunakan sebagai tambahan informasi, pengetahuan, serta gambaran mengenai prosedur penjualan mobil secara tunai pada PT Nasmoco Bahtera Motor Cabang Janti.

c. Bagi Penulis

Hasil penulisan tugas akhir ini dapat memberikan pengetahuan, menambah pengalaman, serta wawasan mengenai praktik akuntansi di dunia kerja yang terutama pada prosedur penjualan mobil secara tunai.