

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangannya otomotif di Indonesia yang cepat dan diikuti dengan permintaan kebutuhan pelanggan saat ini, sebuah perusahaan selalu dituntut mengupayakan agar penjualan produknya dapat tercapai secara maksimal. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memiliki strategi manajemen penjualan yang tepat dan efektif. Mendorong perusahaan untuk selalu meningkatkan kemampuan dan daya saing yang memadai sehingga perusahaan tersebut mampu bersaing. Dalam mempertahankan posisi perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi yang baik.

Penjualan merupakan pembelian sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan. Tingkat penjualan yang baik tentunya juga sangat dipengaruhi oleh sistem dan prosedur yang baik pula di dalamnya. Sistem dan prosedur yang baik akan membuat transaksi penjualan berjalan dengan optimal.

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 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 sulit. Oleh sebab itu, dalam perusahaan diperlukan sistem dan prosedur yang mengatur kerja sama antar unit-unit bagian kerja yang bertugas dalam menangani masalah penjualan. Sistem dan prosedur penjualan merupakan tahapan atau proses kegiatan yang mengatur proses penjualan barang atau jasa. Dengan adanya sistem dan prosedur penjualan dalam perusahaan, department penjualan dapat menjalankan tugas-tugasnya dengan baik dan terkoordinir sehingga bisa menyelesaikan masalah penjualan dengan maksimal.

Dengan adanya kemajuan teknologi di zaman sekarang ini, sistem akuntansi penjualan tunai menjadi solusi efektif untuk berbagai masalah yang ada. Sistem ini adalah perangkat lunak khusus yang dirancang untuk mencatat, melacak, dan mengelola transaksi penjualan tunai dalam suatu bisnis. Transaksi penjualan tunai merujuk pada transaksi di mana pembayaran dilakukan secara langsung menggunakan uang tunai atau metode pembayaran instan lainnya seperti kartu debit atau transfer bank. Tujuan dari sistem ini adalah untuk membantu bisnis dalam mengelola dan mengoptimalkan proses keuangan yang berkaitan dengan penjualan tunai. Dengan menggunakan sistem akuntansi penjualan tunai, bisnis dapat mencatat setiap transaksi penjualan dengan akurat, mencatat penerimaan kas dengan tepat, mengelola persediaan barang atau jasa, membuat faktur dan kwitansi, serta melaporkan piutang dari transaksi penjualan tunai.

PT Nasmoco Bahana Motor Bantul yang beralamat di Jl. Ringroad Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta merupakan salah satu *dealer* resmi Toyota yang tergabung dalam grup Nasmoco. Kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh PT Nasmoco Bahana Motor Bantul meliputi penjualan mobil baru, *service* kendaraan, jasa perbaikan bodi dan cat mobil, dan penjualan suku cadang. Selain Nasmoco Bantul terdapat dua *dealer* Nasmoco lain yang juga beroperasi di wilayah Yogyakarta yaitu PT Nasmoco Bahtera Motor (Nasmoco Mlati) dan Nasmoco Janti. Dari ketiga dealer tersebut, hanya Nasmoco Bantul yang melayani jasa perbaikan bodi dan cat mobil. Tentunya Nasmoco Bahana Motor bantul 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 di pengaruhi oleh sistem dan prosedur penjualan yang dijalankan dengan baik.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin mempelajari sistem dan prosedur yang sedang di jalankan oleh PT Nasmoco Bahana Motor Bantul dengan menyusun laporan tugas akhir yang berjudul **“Sistem Penjualan Tunai pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah penulis jelaskan di atas, maka rumusan masalah dalam penulisan Tugas Akhir ini mengenai "Sistem Penjualan Tunai di PT Nasmoco Bahana Motor". Untuk mendukung rumusan masalah tugas akhir tersebut, penulis akan menjelaskan lebih lanjut mengenai:

1. Bagaimana Sistem Penjualan Tunai Kendaraan di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul?
2. Apa saja dokumen-dokumen apa saja yang terkit dalam sistem penjualan tunai kendaraan?
3. Laporan apa saja yang dihasilkan dari sistem penjualan kendaraan?
4. Bagaimana jaringan prosedur Penjualan Tunai Kendaraan PT Nasmoco Bahana Motor Bantul?
5. Apa saja fungsi yang terkait dalam sistem penjualan?
6. Bagaimana pengendalian interen pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul?

C. Tujuan Penulisan Penelitian

Dalam penyusunan Tugas Akhir terdapat beberapa tujuan yang harus dicapai.

Berikut adalah tujuan dari rumusan masalah, antara lain:

1. Untuk mengetahui sistem penjualan tunai kendaraan yang ada pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
2. Untuk mengetahui pengendalian intern yang mendukung adanya kegiatan penjualan pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
3. Untuk mengetahui dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai kendaraan.
4. Untuk mengetahui terkait fungsi dalam sistem penjualan pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
5. Untuk mengetahui laporan yang dihasilkan dalam sistem penjualan kendaraan
6. Untuk mengetahui jaringan prosedur yang ada di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.

D. Manfaat Penulisan Penelitian

Dalam menyusun tugas penelitian merupakan salah satu syarat kelulusan di Politeknik YKPN. Penulisan penelitian ini menggunakan data yang sebenarnya di PT Nasmoco Bahana Motor oleh sebab itu diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat bagi penulis

Manfaat penulis tugas akhir bagi penulis adalah memberikan wawasan kepada penulis tentang praktik akuntansi khususnya sistem dan prosedur penjualan sesuai dengan situasi, kondisi, serta kebutuhan informasi perusahaan.

2. Manfaat bagi pembaca

Dapat mengetahui alur dari sistem penjualan kendaraan secara tunai di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul yang meliputi dokumen yang terkair, bagian atau fungsi yang terlibat beserta sistem pengendalian internalnya.

3. Manfaat bagi perguruan tinggi

Tugas akhir merupakan sarana yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi tingkat pencapaian materi yang telah dikuasai oleh mahasiswa. Selain itu juga menjalin hubungan baik dengan suatu organisasi sehingga dapat memperoleh informasi mengenai ketersediaan lowongan pekerjaan dan kualifikasi yang dibutuhkan.