

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) berdiri secara resmi pada tanggal 6 Juli 1974. PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing memproduksi sepeda motor beserta suku cadangnya. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing awalnya berlokasi di Pulo Gadung, Jakarta Timur dan kemudian menambah lokasi baru untuk menunjang operasional serta kegiatan produksi di Karawang, Jawa Barat. Sejak awal, pabrik sepeda motor Yamaha menjalankan kegiatan operasinya pada tahun 1969 di Indonesia sebagai pabrik perakitan yang semua komponennya diimpor dari Jepang dan dilakukan secara manual dengan jumlah tenaga yang relatif sedikit dengan produksi rata-rata sepuluh unit per hari.

Sekarang ini, pabrik PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing didukung oleh sekitar dua ribu karyawan dan memproduksi sendiri serta mengekspor produknya ke beberapa negara seperti Jepang, Thailand, China, dan Malaysia. Pada tahun 1990, dalam rangka memperkuat dan memperlancar kegiatan usaha maka PT. YIMM bergabung dengan beberapa perusahaan lain, yaitu PT. Adiasa II C, PT. Yamaha Harapan, PT. Sakti Cipta Logam Sakti, dan PT. Harapan Motor Sakti (PT. Karya Bakti). Pada dasarnya PT. YIMM merupakan perusahaan modal asing (PMA) dengan modal sebesar US\$. 61.800.00, dana investasi ini 85% berasal dari Yamaha Motor Co., Ltd dan 15% berasal dari Mitsui & Co., Ltd

Pada era globalisasi saat ini, perkembangan usaha telah diwarnai dengan berbagai macam jenis persaingan di segala bidang usaha, termasuk bidang teknologi

di sektor otomotif atau transportasi yang salah satunya adalah sepeda motor. Saat ini banyak bermunculan merek dan inovasi sepeda motor. Bagi perusahaan yang bergerak dibidang otomotif, hal ini menjadi peluang yang sangat bagus. Selain itu, perusahaan dituntut untuk berperan aktif dalam mempromosikan dan mendistribusikan produknya kepada masyarakat.

Penjualan dari produk barang yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan operasional perusahaan. Kondisi tersebut akan memotivasi perusahaan dalam melakukan penjualan dan pelaksanaan sistem penjualan yang baik dalam usaha peningkatan laba atau pendapatan yang berasal dari penjualan sehingga harus dilakukan secara teliti karena posisi pendapatan sangat menentukan dalam kinerja suatu perusahaan.

Kemajuan teknologi di dunia industri otomotif membuat perusahaan-perusahaan berupaya untuk membuat strategi penjualan dengan baik. Salah satu strategi yang ditekankan saat ini adalah strategi promosi yang terus menerus dilakukan oleh perusahaan-perusahaan untuk meningkatkan penjualan. Kinerja tenaga penjual menjadi salah satu aspek penting dalam penilaian kinerja organisasi secara keseluruhan.

Tingginya tingkat persaingan saat ini antar perusahaan terutama di bidang pemasaran menuntut perusahaan untuk menjadi terdepan di bidangnya masing-masing. Setiap perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan mengembangkan pilihan terbaik dibidang manajemen pemasaran sehingga mampu untuk beradaptasi di dalam lingkungan yang dinamis.

Kinerja tenaga penjual menjadi salah satu aspek penting dalam penilaian kinerja organisasi. Hal ini dikarenakan tenaga penjual merupakan bagian dari organisasi secara keseluruhan yang memegang peran penting untuk menjual produk-

produk perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat diketahui bahwa sistem penjualan barang mempunyai peranan penting dalam kegiatan operasional perusahaan. Oleh sebab itu penulis tertarik untuk menyusun tugas akhir dengan judul “ **Analisis Sistem Penjualan Motor Pada Dealer Yamaha Mataram Sakti Rembang** ”.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis merumuskan sebagai berikut :

1. Apakah penerapan sistem akuntansi penjualan pada Dealer Yamaha Mataram Sakti telah berjalan secara efektif dan efisien?
2. Bagaimana prosedur penerimaan order penjualan sampai dengan terjadinya transaksi penjualan secara tunai maupun kredit?
3. Apa saja bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan tunai maupun kredit dalam Dealer Yamaha Mataram Sakti?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah penerapan sistem akuntansi penjualan pada Dealer Yamaha Mataram Sakti berjalan dengan efektif dan efisien.
2. Untuk mengetahui bagaimana prosedur penerimaan order penjualan sampai terjadinya transaksi secara tunai maupun secara kredit pada Dealer Yamaha Mataram Sakti.
3. Untuk mengetahui bagian-bagian yang terlibat dalam menjalankan transaksi

penjualan serta fungsi masing-masing bagian pada Dealer Yamaha Mataram Sakti.

Adanya latar belakang masalah, rumusan masalah dan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan untuk memperoleh pemahaman pengetahuan mengenai sistem penjualan barang pada Dealer Yamaha Mataram Sakti Rembang.

2. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai hal yang saling melengkapi dan bahan masukan atau saran bagi perusahaan dalam menjalankan dan menerapkan sistem penjualan sepeda motor.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi sekaligus informasi untuk menambah wawasan dan pengetahuan pembaca mengenai sistem penjualan sepeda motor pada Dealer Yamaha Mataram Sakti Rembang.

#### **1.4 Metode Penelitian**

Metode pengumpulan data penelitian ini, metode yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

1. Metode Observasi

Penulis melakukan pengamatan secara langsung ke bagian administrasi yang terkait dalam sumber data penelitian ini dilakukan dengan cara survei aktivitas penjualan sepeda motor pada Dealer Yamaha Mataram Sakti Rembang.

2. Metode Wawancara

Kegiatan ini dilakukan dengan cara wawancara dengan pihak yang terkait dan penulis melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada bapak Ngoco Irmawanto selaku Kepala Cabang pada Dealer Yamaha Mataram Sakti Rembang..

### 3. Studi Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data dalam penelitian ini dari buku-buku dan jurnal-jurnal yang berhubungan dengan penelitian dan sebagai pendukung untuk menyusun Tugas Akhir ini.

## 1.5 Ruang Lingkup

Untuk memudahkan penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini, maka penulis membatasi permasalahan hanya pada ruang lingkup Analisis Sistem Penjualan Motor Pada Dealer Yamaha Mataram Sakti Rembang. Penelitian ini menggunakan analisis kualitatif, penulis hanya membahas tentang sistem penjualan barang, prosedur penjualan barang, penulis melihat dari laporan penjualan barang yang terjadi pada bulan September-November 2021.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini disajikan secara ringkas untuk mempermudah dalam penyusunan Tugas Akhir ini yang disusun dalam beberapa bab, dimana masing-masing bab akan menjelaskan hal-hal sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam Bab ini penulis akan menjelaskan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode

pengumpulan data, ruang lingkup dan sistematika penulisan.

## **BAB II    LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan lebih mendalam tentang teori-teori yang berkaitan dengan topik penulisan mengenai pengertian serta teori yang bersangkutan dengan sistem penjualan.

## **BAB III   PEMBAHASAN**

Dalam bab ini berisi tentang sejarah singkat Dealer Yamaha Mataram Sakti Rembang, struktur organisasi, sistem penjualan, prosedur penjualan.

## **BAB IV    PENUTUP**

Bab ini berisi tentang kesimpulan yang merupakan ringkasan akhir penulis dari hasil analisis yang diperoleh dalam penyusunan tugas akhir ini berisi saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi instansi sebagai masukan.