

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis Indonesia saat ini semakin meningkat serta terus berubah seiring dengan perkembangan zaman. Dengan adanya perkembangan tersebut memberikan dampak positif bagi para pengusaha dalam melakukan efisiensi, tidak terkecuali pada sektor industri otomotif. Industri otomotif merupakan industri yang merancang, mengembangkan, menghasilkan, memasarkan, menjual, serta melakukan penjualan kendaraan bermotor. Kendaraan bermotor sudah menjadi kebutuhan bagi masyarakat menjadi suatu indera penunjang kehidupan. Kendaraan bermotor tidak terlepas dari *sparepart* (suku cadang) sebagai pendukung kendaraan tersebut sehingga membuka peluang bisnis bagi sektor industri otomotif untuk membuka perusahaan jasa contohnya *dealer* dengan layanan purna jualnya.

Pada *dealer* mobil, *sparepart* kendaraan merupakan hal penting dalam memenuhi permintaan dari konsumen. Perusahaan harus mampu menyediakan *sparepart* dalam jumlah tepat dikarenakan permintaan dari konsumen yang datang tidak menentu setiap harinya, sehingga perlu adanya pengendalian persediaan. Apabila terjadi kelebihan pembelian akan mengakibatkan dana tertanam dalam barang, meningkatnya biaya penyimpanan, dan resiko kerusakan barang yang lebih besar. Namun, jika pembelian terlalu sedikit perusahaan akan menghadapi resiko terjadinya kekurangan barang karena tidak dapat didatangkan secara mendadak, sehingga mengakibatkan tertundanya penjualan, dan hilangnya kepuasan konsumen. Untuk itu di dalam menjual produknya, perusahaan berusaha menyesuaikan dengan keinginan,

kebutuhan dan selera konsumen. Dengan mempelajari perilaku konsumen, perusahaan dapat mengetahui peluang-peluang atau kesempatan- kesempatan untuk mendapatkan laba lebih besar.

*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono bergerak dalam kegiatan 3S yaitu jasa penjualan mobil (*sales*), perbaikan serta perawatan (*service*), dan penjualan suku cadang (*sparepart*). Pada setiap penjualan tentunya akan dibuatkan laporan penjualan yang dilakukan dalam periode tertentu yaitu satu bulan sekali.

Laporan penjualan pada umumnya berisikan informasi periode penjualan dan nama barang (Sulastio et al., 2021). Laporan penjualan dapat digunakan sebagai alat ukur untuk mengetahui berapa banyak penjualan yang dilakukan perusahaan dalam periode tertentu. Data ini memungkinkan semua staf penjualan mulai dari perwakilan hingga eksekutif untuk mengidentifikasi tren, membuat keputusan yang lebih tepat, dan bekerja untuk mencapai tujuan perusahaan. Laporan penjualan penting karena meningkatkan kesadaran akan kinerja perusahaan secara keseluruhan. seringkali laporan penjualan dibuat sebagai metric untuk menentukan keputusan dalam bisnis, baik itu pada penentuan harga, marketing dan hal lainnya. Maka dapat dikatakan laporan penjualan juga berfungsi sebagai alat bantu untuk meningkatkan produktivitas dari bisnis, kualitas dan kuantitas produk.

Dalam menjalankan sebuah usaha, tentunya diperlukan strategi yang matang dan tidak bisa main-main. Bisnis yang dijalankan harus bisa memberikan profit sebanyak mungkin dan meminimalisir pengeluaran. Dalam membangun *business performance* yang baik dibutuhkan proses analisis dan perencanaan yang matang. *Business performance* atau Efektivitas penjualan adalah kemampuan penjualan barang suatu unit yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali demi mencapai tujuan yang diinginkan (Dearden dan Bedford

dalam Maulana, 2002, p203). Selain itu dapat diartikan juga Efektivitas penjualan adalah perbandingan realisasi penjualan dengan target penjualan (Akmal, 2006, p37). Efektivitas penjualan biasanya diukur menggunakan KPI (*Key Performance Indicator*). Performa usaha terkait dengan efektivitas penjualan ditentukan oleh kemampuan perusahaan buat mengatur strategi agar bisa menjual produk yang dapat memenuhi harapan konsumen.

Penjualan *sparepart* di Honda Nusantara mengalami kenaikan serta penurunan secara tidak terduga, hal ini mengakibatkan pendapatan yang ada di Honda Nusantara MT Haryono mengalami ketidakstabilan. Stabilitas penjualan merupakan suatu cara yang bisa mengukur perbandingan tingkat keberhasilan perusahaan dalam menjual produknya. Dengan mengukur stabilitas penjualan ini secara tidak langsung dapat mengukur juga stabilitas pendapatan perusahaan dari penjualan. Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil akan memiliki aliran kas yang relatif stabil. Penjualan akan mempengaruhi stabilitas pendapatan yang pada akhirnya perusahaan tersebut selalu bisa memenuhi kewajiban finansialnya. Sebaliknya perusahaan yang mempunyai penjualan tidak stabil akan menanggung risiko tidak dapat menanggung beban hutangnya.

*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono memiliki masalah yaitu pendapatan yang tidak menentu setiap bulannya. Penjualan tertinggi biasanya terjadi pada akhir tahun karena *dealer* telah mencapai omset yang ditetapkan perusahaan sehingga pihak *dealer* memberikan diskon yang relatif menggiurkan untuk menarik perhatian para konsumen untuk melakukan pembelian *sparepart* di *Dealer* Honda Nusantara MT Haryono, selain itu hal ini dilakukan untuk menjual persediaan lama supaya Gudang penyimpanan bisa mengupdate persediaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk menganalisa kinerja penjualan pada perusahaan PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) dengan judul “**Analisa Efektivitas Laporan Penjualan *Sparepart* Pada PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono)**”. dari data laporan penjualan tahunan perusahaan periode 2022.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan di perusahaan, maka penulis merumuskan masalah yang akan dijadikan sebagai bahan dasar penelitian. Beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar target penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono)?
2. Seberapa besar hasil penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono)?
3. Bagaimana efektifitas laporan penjualan pada PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono)?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

### **1.3.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan perumusalah masalah yang sudah disebutkan sebelumnya, maka penulis memiliki tujuan penelitian yang dilakukan yaitu:

1. Untuk mengetahui seberapa besar target penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono).
2. Untuk mengetahui seberapa besar hasil penjualan *sparepart* PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono).
3. Untuk mengetahui Bagaimana efektifitas laporan penjualan pada PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono).

### 1.3.2 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat yang diharapkan dan dicapai dari penulis ini antara lain:

#### 1. Bagi Penulis

Untuk mempraktikkan materi yang dipelajari selama perkuliahan dan memperoleh data yang valid tentang laporan penjualan *sparepart* pada *dealer* Honda Nusantara MT. Haryono serta menambah wawasan tentang penerapan teori penjualan laporan penjualan dan efektifitas laporan penjualan.

#### 2. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai acuan dalam mempertimbangkan suatu keputusan atau kebijakan yang akan diambil dan berkaitan dengan tingkat penjualan dan laporan penjualan *sparepart* serta sebagai alat evaluasi untuk membantu pihak perusahaan menentukan langkah-langkah selanjutnya.

#### 3. Bagi Pembaca

Menambah wawasan dan memperdalam pengetahuan tentang laporan penjualan suatu perusahaan dan peranannya terhadap laporan keuangan serta bisa juga digunakan sebagai bahan referensi atau acuan dalam membuat penelitian berikutnya.

### I.4 Metode Pengumpulan Data

#### 1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian dilakukan untuk mengetahui efektifitas laporan penjualan *sparepart* pada PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono).

## 2. Tempat dan Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Nusantara Mobil Internasional (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) yang berlokasi di Jl. Letjend M.T. Haryono Kav.6, RT.009/RW.014, Kelurahan Kebon Baru, Kecamatan Tebet, Jakarta Selatan. Waktu penelitian dimulai pada tanggal 13 Oktober 2022 sampai dengan 31 Januari 2023.

## 3. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh dan mengumpulkan data-data dan informasi yang mendukung dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

### a. Observasi

Untuk mempermudah penelitian pada PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) penulis melakukan observasi. Alasan metode ini digunakan oleh penulis dalam pengumpulan data yaitu agar mempermudah dalam melihat kinerja perusahaan secara langsung dan mengamati secara pasti laporan penjualan pada PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono) yang dijadikan acuan dalam penelitian.

### b. Dokumentasi

Selain metode observasi penulis juga menggunakan metode pengumpulan data lainnya yaitu studi dokumentasi sebagai pendukung dalam mencari informasi yang berkaitan dengan penelitian. Penulis mengambil beberapa materi yang berasal dari buku, e-book, e-journal, dan website resmi PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono)

serta referensi pendukung lainnya yang mempunyai hubungan terhadap penelitian untuk memperkuat objektivitas Tugas Akhir

c. Wawancara

Penulis melakukan wawancara secara langsung dengan karyawan bagian administrasi *sparepart* agar memperoleh data yang dibutuhkan, contohnya penjualan dan laporan penjualan.

### 1.5 Ruang Lingkup

Dikarenakan adanya keterbatasan waktu dan kemampuan penulis, maka penelitian lebih difokuskan dan diarahkan. Penulis membatasi masalah hanya menganalisa efektifitas laporan penjualan *sparepart* tahun 2022 di PT. Nusantara Mobil International (*Dealer* Honda Nusantara MT Haryono).

### 1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penelitian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan Tugas Akhir ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

## BAB I PENDAHULUAN

Untuk bab pertama penulis membahas latar belakang, tujuan dan manfaat, perumusan masalah, metode yang digunakan untuk memperoleh data yang dibutuhkan, dan ruang lingkup penelitian serta sistematika penelitian

## BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang peranan laporan penjualan dalam penelitian kinerja perusahaan, penjelasan tentang penjualan dan penjelasan efektifitas laporan penjualan.

## BAB III PEMBAHASAN

Pada bab ketiga penulis menguraikan secara singkat tentang sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur dan tata kerja organisasi dan kegiatan usaha, serta hasil penelitian dari analisis objek.

#### **BAB IV PENUTUP**

Bab terakhir berisikan tentang kesimpulan dari pembahasan bab-bab sebelumnya dan memberikan saran sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan penjualan.

