

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di zaman yang sudah sangat modern ini, kehidupan dirasakan semakin berkembang pesat. Ketika mobilitas dirasakan begitu tinggi oleh setiap individu dalam menghadapi kehidupan setiap harinya, peranan transportasi menjadi terasa sangat penting. Dengan tersedianya fasilitas transportasi yang memadai, akan memberikan kemudahan setiap individu dalam melakukan pekerjaan yang pada akhirnya produktifitas dalam bekerja dapat mencapai secara maksimal. Seperti halnya sepeda motor, sepeda motor adalah salah satu alat transportasi yang digunakan untuk memudahkan aktivitas sehari-hari. Maka dari itu banyak masyarakat yang lebih memilih menggunakan sepeda motor dibanding menggunakan mobil atau alat transportasi lainnya. Sepeda motor dianggap lebih praktis, lebih mudah menerjang kemacetan, tidak memakan banyak tempat yang pastinya harga lebih murah.

Banyak perusahaan yang bergerak dibidang transportasi sepeda motor maka terjadinya persaingan dan berlomba-lomba menawarkan produknya. Produk yang ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Diminta konsumen produksi sepeda motor yang mempunyai kualitas dari segi model, ketersediaan suku cadang, bengkel resmi, desain produk, performe mesin dan harga jual kembali menjadi factor-faktor pendukung dalam menentukan pilihan mereka.

Maka dari itu perusahaan harus memiliki strategi penjualan dalam melayani para pembeli agar dapat memberikan kepuasan yang maksimal terhadap pembeli sehingga pembeli dapat menjadi pelanggan setia. Penjualan memiliki 3 (tiga) tujuan, yaitu untuk meningkatkan volume penjualan, menaikkan laba, dan menjamin pertumbuhan bagi perusahaan (Swastha, 2014:246). Adapun aktivitas penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan yang berkaitan langsung dengan realisasi keuntungan yang selanjutnya berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Inti dari kesuksesan sebuah bisnis adalah ketika mempunyai tingkat penjualan memenuhi target. Ketika penjualan sudah memenuhi target, maka akan menutup semua biaya operasional bahkan akan memberi keuntungan yang dapat dinikmati bagi pemilik bisnis maupun karyawan.

Setiap perusahaan memiliki kekhasan alur-alur prosedur penjualan. Penjualan tidak dapat dilakukan oleh satu orang saja tetapi melibatkan beberapa unit kerja dan tahap dalam penjualan. Agar kegiatan penjualan terlaksana, maka perlu dilakukan kerja sama antara unit-unit kerja agar menjadi satu kesatuan kokoh yang tidak terpisahkan.

Untuk mencapai hal itu tidaklah mudah karena pada masa sekarang ini penjualan semakin kompleks. Oleh sebab itu, dalam suatu perusahaan diperlukan prosedur administrasi penjualan yang mengatur alur penjualan. Adapun prosedur penjualan di beberapa perusahaan otomotif terbagi menjadi dua macam yaitu penjualan tunai / *cash* dan penjualan kredit. Prosedur Penjualan tunai adalah dimana konsumen datang ke perusahaan untuk membeli produk perusahaan dengan metode pembayaran secara lunas dan setelah melakukan pelunasan maka

produk yang dipesan akan diantar ke alamat yang dituju. Proosedur Penjualan kredit adalah dimana konsumen datang ke perusahaan untuk membeli produk dan memberi uang muka pembelian dan mengurus syarat kredit sesuai dengan *leasing* yang diinginkan oleh konsumeian dan perusahaan akan mencatat piutang tersebut lalu barang akan dikirimkan sesuai dengan pesanan dan alamat yang tertuju adapun konsumen akan membayar sisa uang pembelian ke perusahaan ketiga yakni *leasing* yang telah dipilih.

Amin Motor Banyuwangi adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang otomotif yang bermerk yamaha. Penjualan di Amin Motor Banyuwangi juga memiliki prosedur yang kompleks, mulai dari penginputan data pelanggan, pesanan penjualan, uang muka penjualan, surat jalan, faktur penjualan dan pelunasan. Amin Motor Banyuwangi melakukan tahap-tahap penjualan dengan menggunakan dibantu *web Accurate Online*. *Web Accurate Online* adalahh aplikasi berbasis *cloud* yang membantu mengelolah data transaksi perusahaan. Dengan adanya *web* tersebut sangat membantu prosedur administrasi penjualan dan juga pihak keuangan. Namun karena prosedur administrasi penjualan dilakan secara sistem maka, administrasi penjualan sangat diperlukan ketelitian lebih dalam penginputan data transaksi. Karena data tersebut akan berhubungan langsung oleh unit kerja lainnya. Jika terjadi kesalahan dalam penginputan data maka administrasi akan melakukan tindakan cek ulang kesalahan jika kesalahan yang dilakukan hanya kecil maka akan dilakukan evaluasi namun jika kesalahan yang dilakukan berdampak ke pelanggan seperti kesalahan penulisan nama harga pesanan maka administrasi melakukan penginputan data transaksi dari awal

sampai proses penerimaan pesanan oleh pelanggan dan akan meminta tanda tangan ke pelanggan seperti semula. Hal ini mengakibatkan unit kerja lain melakukan pekerjaan dua kali dan membuat pelanggan komplain karna jumlah yang dibayarkan sudah sesuai dengan faktur penjualan awal.

Oleh karena itu Penulis tertarik untuk Tugas Akhir (TA) yang berjudul, **“Prosedur Adminitrasi Penjualan pada Amin Motor Banyuwangi”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka ruang lingkup, pembahasan serta perumusan masalah yang akan dibahas oleh penulis dalam Tugas Akhir adalah Bagaimana Prosedur Administrasi Penjualan Amin Motor Banyuwangi?.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan yang ingin di capai adalah mengetahui prosedur administrasi penjualan Amin Motor Banyuwangi.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberika manfaat kepada berbagai pihak antara lain:

a. Bagi Penulis

Penelitian ini sebagai aplikasi dari teori-teori yang diperoleh selama

dibangku kuliah ke dalam perusahaan atau lembaga, serta untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mengenai prosedur administrasi penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan sumbangan pemikiran atau masukan pemikiran bagi pihak manajemen Amin Motor Banyuwangi mengenai prosedur administrasi penjualan mereka, apakah sudah baik dan relevan.

c. Bagi Pihak Lain yang Berkepentingan

Penelitian ini dapat digunakan sebagai landasan teori untuk penelitian lanjutan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di zaman yang sudah sangat modern ini, kehidupan dirasakan semakin berkembang pesat. Ketika mobilitas dirasakan begitu tinggi oleh setiap individu dalam menghadapi kehidupan setiap harinya, peranan transportasi menjadi terasa sangat penting. Dengan tersedianya fasilitas transportasi yang memadai, akan memberikan kemudahan setiap individu dalam melakukan pekerjaan yang pada akhirnya produktifitas dalam bekerja dapat mencapai secara maksimal. Seperti halnya sepeda motor, sepeda motor adalah salah satu alat transportasi yang digunakan untuk memudahkan aktivitas sehari-hari. Maka dari itu banyak masyarakat yang lebih memilih menggunakan sepeda motor dibanding menggunakan mobil atau alat transportasi lainnya. Sepeda motor dianggap lebih praktis, lebih mudah menerjang kemacetan, tidak memakan banyak tempat yang pastinya harga lebih murah.

Banyak perusahaan yang bergerak dibidang transportasi sepeda motor maka terjadinya persaingan dan berlomba-lomba menawarkan produknya. Produk yang ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Diminta konsumen produksi sepeda motor yang mempunyai kualitas dari segi model, ketersediaan suku cadang, bengkel resmi, desain produk, performe mesin dan harga jual kembali menjadi factor-faktor pendukung dalam menentukan pilihan mereka.

Maka dari itu perusahaan harus memiliki strategi penjualan dalam melayani para pembeli agar dapat memberikan kepuasan yang maksimal terhadap pembeli sehingga pembeli dapat menjadi pelanggan setia. Penjualan memiliki 3 (tiga) tujuan, yaitu untuk meningkatkan volume penjualan, menaikkan laba, dan menjamin pertumbuhan bagi perusahaan (Swastha, 2014:246). Adapun aktivitas penjualan merupakan kegiatan utama perusahaan yang berkaitan langsung dengan realisasi keuntungan yang selanjutnya berhubungan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Inti dari kesuksesan sebuah bisnis adalah ketika mempunyai tingkat penjualan memenuhi target. Ketika penjualan sudah memenuhi target, maka akan menutup semua biaya operasional bahkan akan memberi keuntungan yang dapat dinikmati bagi pemilik bisnis maupun karyawan.

Setiap perusahaan memiliki kekhasan alur-alur prosedur penjualan. Penjualan tidak dapat dilakukan oleh satu orang saja tetapi melibatkan beberapa unit kerja dan tahap dalam penjualan. Agar kegiatan penjualan terlaksana, maka perlu dilakukan kerja sama antara unit-unit kerja agar menjadi satu kesatuan kokoh yang tidak terpisahkan.

Untuk mencapai hal itu tidaklah mudah karena pada masa sekarang ini penjualan semakin kompleks. Oleh sebab itu, dalam suatu perusahaan diperlukan prosedur administrasi penjualan yang mengatur alur penjualan. Adapun prosedur penjualan di beberapa perusahaan otomotif terbagi menjadi dua macam yaitu penjualan tunai / *cash* dan penjualan kredit. Prosedur Penjualan tunai adalah dimana konsumen datang ke perusahaan untuk membeli produk perusahaan dengan metode pembayaran secara lunas dan setelah melakukan pelunasan maka

produk yang dipesan akan diantar ke alamat yang dituju. Proosedur Penjualan kredit adalah dimana konsumen datang ke perusahaan untuk membeli produk dan memberi uang muka pembelian dan mengurus syarat kredit sesuai dengan *leasing* yang diinginkan oleh konsumeian dan perusahaan akan mencatat piutang tersebut lalu barang akan dikirimkan sesuai dengan pesanan dan alamat yang tertuju adapun konsumen akan membayar sisa uang pembelian ke perusahaan ketiga yakni *leasing* yang telah dipilih.

Amin Motor Banyuwangi adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang otomotif yang bermerk yamaha. Penjualan di Amin Motor Banyuwangi juga memiliki prosedur yang kompleks, mulai dari penginputan data pelanggan, pesanan penjualan, uang muka penjualan, surat jalan, faktur penjualan dan pelunasan. Amin Motor Banyuwangi melakukan tahap-tahap penjualan dengan menggunakan dibantu *web Accurate Online*. *Web Accurate Online* adalahh aplikasi berbasis *cloud* yang membantu mengelolah data transaksi perusahaan. Dengan adanya *web* tersebut sangat membantu prosedur administrasi penjualan dan juga pihak keuangan. Namun karena prosedur administrasi penjualan dilakan secara sistem maka, administrasi penjualan sangat diperlukan ketelitian lebih dalam penginputan data transaksi. Karena data tersebut akan berhubungan langsung oleh unit kerja lainnya. Jika terjadi kesalahan dalam penginputan data maka administrasi akan melakukan tindakan cek ulang kesalahan jika kesalahan yang dilakukan hanya kecil maka akan dilakukan evaluasi namun jika kesalahan yang dilakukan berdampak ke pelanggan seperti kesalahan penulisan nama harga pesanan maka administrasi melakukan penginputan data transaksi dari awal

sampai proses penerimaan pesanan oleh pelanggan dan akan meminta tanda tangan ke pelanggan seperti semula. Hal ini mengakibatkan unit kerja lain melakukan pekerjaan dua kali dan membuat pelanggan komplain karna jumlah yang dibayarkan sudah sesuai dengan faktur penjualan awal.

Oleh karena itu Penulis tertarik untuk Tugas Akhir (TA) yang berjudul, **“Prosedur Adminitrasi Penjualan pada Amin Motor Banyuwangi”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka ruang lingkup, pembahasan serta perumusan masalah yang akan dibahas oleh penulis dalam Tugas Akhir adalah Bagaimana Prosedur Administrasi Penjualan Amin Motor Banyuwangi?.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan yang ingin di capai adalah mengetahui prosedur administrasi penjualan Amin Motor Banyuwangi.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberika manfaat kepada berbagai pihak antara lain:

a. Bagi Penulis

Penelitian ini sebagai aplikasi dari teori-teori yang diperoleh selama

dibangku kuliah ke dalam perusahaan atau lembaga, serta untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mengenai prosedur administrasi penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan sumbangan pemikiran atau masukan pemikiran bagi pihak manajemen Amin Motor Banyuwangi mengenai prosedur administrasi penjualan mereka, apakah sudah baik dan relevan.

c. Bagi Pihak Lain yang Berkepentingan

Penelitian ini dapat digunakan sebagai landasan teori untuk penelitian lanjutan.