

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan seoptimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai cara penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih cara yang dirasa mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing. Dengan demikian hal tersebut akan menimbulkan persaingan antar perusahaan.

Setiap perusahaan akan selalu bersaing dalam merebut pangsa pasar. Para pengusaha harus pandai mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan perusahaan masing-masing. Untuk bisa melakukannya diperlukan manajemen SDM yang baik dalam perusahaan.

Manajemen dalam perusahaan harus didukung dengan kualitas SDM Manusia yang memadai. Karena dengan SDM yang baik bisa menentukan kearah mana tujuan perusahaan harus dijalankan, dan akan bisa menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan yang akan digunakan dalam mencapai target perusahaan (Hasibuan, 2003 : 244).

Karunia Sejahtera Motor Lumajang merupakan salah satu perusahaan yang berbentuk dealer yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya dealer-dealer sebagai pesaing yang ada di Lumajang.

Karunia Sejahtera Motor Lumajang adalah *authorized* dealer yang berupa dealer resmi yang melayani penjualan sepeda motor, *service*, atau pemeliharaan serta penjualan *spare part* (suku cadang) sepeda motor. Dengan demikian, berarti Karunia Sejahtera Motor Lumajang bergerak dibidang penjualan dan jasa.

Karunia Sejahtera Motor Lumajang hanya melayani penjualan dan *service* sepeda motor dari pabrikan Honda. *Spare part* yang dijualpun komponen asli dari Honda. Dibidang jasa Karunia Sejahtera Motor menyediakan bengkel sebagai tempat melakukan pemeliharaan sepeda motor.

Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, Karunia Sejahtera Motor Lumajang melakukan 2 sistem penjualan, yaitu :

1. Penjualan secara tunai

Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan (Winerdi, 1999:176).

2. Penjualan secara kredit

Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dengan pembeli, dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayarkan bersamaan dengan pembayaran angsuran (Mulyadi, 2008 : 210)

Volume penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan factor penentu berhasil tidaknya perusahaan. Jika perusahaan melakukan penjualan dibawah target yang direncanakan, maka perusahaan tersebut berhasil dalam usaha pemasaran produknya dan perusahaan akan memperoleh keuntungan yang maksimal.

Agar dapat memperoleh keuntungan yang besar, maka volume penjualan harus tinggi. Sehingga untuk mencapainya diperlukan strategi yang baik untuk bisa menarik konsumen melakukan pembelian.

Supaya Karunia Sejahtera Motor Lumajang mencapai target penjualan sehingga keuntungan yang dihasilkan lebih besar, diperlukan kebijakan tentang sistem penjualan yang akan memudahkan konsumen melakukan pembelian. Karena dengan kemudahan sistem penjualannya akan menarik pembeli untuk memilih alternatif yang ditawarkan dealer dalam pembelian sepeda motor, sehingga akan mendongkrak volume penjualan pada dealer Karunia Sejahtera Motor Lumajang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis akan meneliti tentang kegiatan penjualan sepeda motor yang dilakukan Dealer Karunia Sejahtera Motor. Maka penulis tertarik untuk mengambil judul “Sistem Akuntansi Penjualan pada Dealer Karunia Sejahtera Motor Lumajang”.

1.2. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas dan supaya fokus dalam penelitian maka peneliti membatasi hanya pada sistem akuntansi penjualan yang digunakan UD. Karunia Sejahtera Motor untuk masalah sistem penjualan kredit maupun tunai.

1.3. Perumusan Masalah

Sistem akuntansi memiliki peran penting dalam operasional dan pengembangan suatu bentuk usaha. Melihat peranan penting tersebut, maka masalah penelitian ini yaitu “Bagaimana sistem akuntansi penjualan pada UD. Karunia Sejahtera Motor Lumajang?”

1.4. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah penelitian, maka tujuan dari penelitian ini, yaitu “Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan pada UD. Karunia Sejahtera Motor Lumajang”.

1.5 Kegunaan Penelitian

Adapun penelitian ini mempunyai manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu antara lain :

1. Bagi Perusahaan

- a. Sebagai bahan masukan untuk memperoleh informasi tentang kekuatan dan kelemahan yang dihadapi oleh perusahaan.
- b. Sebagai bahan untuk menentukan keputusan-keputusan yang dianggap penting bagi perusahaan.

2. Bagi Penulis

- a. Menambah ilmu pengetahuan dan wawasan
- b. Untuk mengetahui dan mempraktekkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan untuk diterapkan pada kenyataan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi penelitian berikutnya yang akan mengambil masalah yang sama dan dijadikan informasi tambahan.