

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan lingkungan bisnis saat ini seiring dengan perkembangan zaman kebutuhan masyarakat semakin beragam. Hal ini membuat timbulnya persaingan semakin ketat dalam dunia bisnis. Setiap perusahaan selalu ingin berhasil dalam menjalankan usaha-usahanya. Usaha-usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan adalah salah satunya melalui kegiatan penjualan.

Penjualan adalah hasil dari kegiatan promosi atau pemasaran yang paling menarik masyarakat. Secara umum pemasaran dapat dikatakan sebagai pola pikir yang menyadari bahwa transaksi pembelian yang menghasilkan laba merupakan hal yang penting bagi perusahaan. Perusahaan harus dapat memasarkan barang atau jasa yang diproduksi kepada konsumen agar menghasilkan keuntungan sehingga dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain. Pada umumnya setiap usaha bertujuan untuk mencari keuntungan, begitu pula kegiatan pemasaran. Pemasaran dilakukan untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin.

Penjualan sepeda motor merk Honda semakin mudah dijangkau oleh masyarakat yakni tersedianya berbagai dealer-dealer resmi Honda yang tersebar diberbagai kota di Indonesia. Salah satu dealer resmi penjualan sepeda motor Honda yang berada di Purbalingga yakni CV.

Kompo Motor Purbalingga yang beralamat di Jl. Jend. Sudirman No. 19, Purbalingga Lor, Kec. Purbalingga, Kabupaten Purbalingga. Dealer ini terus berkembang menjadi salah satu dealer yang berkompentensi di bidang penjualan kendaraan ringan, khususnya produk sepeda motor terkemuka di dunia yaitu Honda.

Kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh CV. Kompo Motor Purbalingga meliputi penjualan motor baru, spare part, dan service kendaraan. Dalam usaha penjualan CV. Kompo Motor Purbalingga tidak lepas dari prosedur penjualan sepeda motor. Prosedur tersebut digunakan sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan dan berguna untuk mengetahui kemajuan bisnisnya yang diraih oleh perusahaan. Hal ini juga untuk mengetahui agar tidak ada terjadinya kecurangan (*fraud*).

Pemilihan judul **“Prosedur Penjualan Tunai Sepeda Motor Pada CV. Kompo Motor Purbalingga”** dikarenakan ketertarikan penulis untuk meneliti sistem akuntansi penjualan yang lebih mendalan dan penyusunannya dalam bentuk laporan kerja praktek. Selain itu, CV. Kompo Motor Purbalingga merupakan perusahaan yang maju, sehingga penulis yakin akan mendapatkan ilmu dan pengalaman yang luar biasa serta memperoleh gambaran dalam penulisan laporan mengenai sistem akuntansi penjualan tunai.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

“Bagaimana Prosedur Penjualan Tunai Sepeda Motor Pada CV. Kompo Motor Purbalingga?”

C. Maksud, Tujuan dan Manfaat Praktik Kerja Lapangan

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka maksud, tujuan dan manfaat dari rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Maksud Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL)
 - a. Mempelajari suatu bidang akuntansi pada kegiatan penjualan tunai di tempat PKL.
 - b. Melakukan PKL sesuai dengan latar belakang pendidikan bidang Diploma Akuntansi.
2. Tujuan Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL)
 - a. Mengetahui penerapan prosedur penjualan tunai sepeda motor pada CV. Kompo Motor Purbalingga.
 - b. Sebagai sarana mengimplementasikan potensi dan kemampuan khususnya dibidang Akuntansi pada dunia kerja secara nyata.
3. Manfaat Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL)
 - a. Bagi Penulis

Penulis ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan khususnya dalam prosedur penjualan tunai dan memberikan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan teori-teori yang

sudah didapat di perkuliahan. Penerapan tersebut dapat membandingkan kesesuaian antara praktek dan teori.

b. Bagi Perusahaan

Penulisan ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi untuk mengetahui prosedur penjualan tunai sepeda motor yang ada di CV. Kompo Motor Purbalingga. Kemudian dapat berfungsi sebagai tempat untuk melatih kemampuan dan memperkenalkan keadaan dengan dunia kerja yang nyata sebagai wadah pembelajaran melalui praktik langsung mahasiswa.

c. Bagi Kalangan Akademisi

Hasil penulisan ini diharapkan dapat menambah informasi dan pengetahuan sebagai pembanding bagi penelitian selanjutnya sehingga segala kelemahan dan kekurangan yang ada dalam penelitian ini dapat diperbaiki dan disempurnakan.

D. Pembatasan Masalah

★ Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas, maka dalam penulisan ini perlu adanya pembatasan masalah supaya pengkajian masalah dalam penulisan ini dapat lebih terfokus dan terarah. Karena keterbatasan yang dimiliki penulis baik dalam hal kemampuan, waktu dan tenaga maka penulisan ini hanya membatasi masalah pada Prosedur Penjualan Tunai Sepeda Motor Pada CV. Kompo Motor Purbalingga.

E. Metode pengumpulan data

Pengumpulan data yang dilakukan penulis laporan ini menggunakan metode sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan penulis yang mana penulis melakukan tanya jawab langsung dengan pihak terkait terutama mengenai prosedur penjualan tunai sepeda motor dan hal-hal lain yang dianggap penting bagi penulis. Dalam metode wawancara ini dilakukan kepada Bapak Haryanto selaku pembimbing CV. Kompo Motor Purbalingga untuk melengkapi penulisan Tugas Akhir ini.

2. Pengamatan atau Observasi

Pengamatan atau Observasi yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang ada pada objek praktek kerja lapangan. Gejala yang pernah ada yaitu tidak semua warga masyarakat purbalingga membeli motor di CV. Kompo Motor Purbalingga karena persaingan dealer Honda di Purbalingga sangat ketat sehingga harus mampu bersaing dengan dealer yang lain. Dalam penulisan ini penulis berperan sebagai marketing CV. Kompo Motor Purbalingga, penulis mengamati bagaimana prosedur penjualan tunai sepeda motor di CV. Kompo Motor Purbalingga.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu dengan melakukan pengumpulan data secara langsung terhadap data-data yang dimiliki perusahaan seperti prosedur penjualan, sejarah perusahaan, dan struktur organisasi.

F. Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

1. Tahap persiapan : Jum'at, 01 Maret 2019
2. Tahap pelaksanaan : Senin, 01 April 2019
3. Tahap pelaporan : Rabu, 17 April 2019

Tabel 1.1 Jadwal Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

NO	Keterangan	Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TAHAP PERENCANAAN																	
1	Melakukan survey ke lokasi PKL																
2	Meminta surat pengantar dari fakultas																
3	Meminta konfirmasi persetujuan dari pihak pemberi tempat PKL																
4	Mengajukan judul tugas akhir																
5	Membuat proposal praktik kerja lapangan																
6	Melakukan konsultasi dengan pembimbing																
TAHAP PELAKSANAAN																	
7	Melaksanakan praktik kerja lapangan																
8	Melakukan wawancara kepada beberapa karyawan terkait pekerjaan																

