

**ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KENDARAAN
MITSUBISHI PADA PT. SUKA FAJAR PEKANBARU**

TUGAS AKHIR

OLEH

MAILUL HAYATI

NIM. 01074203661



**JURUSAN DIII AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
1434 H/2013 M**

**ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KENDARAAN
MITSUBISHI PADA PT. SUKA FAJAR PEKANBARU
TUGAS AKHIR**

Disusun Dan Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Penyelesaian Tugas-Tugas
Akhir Akademik Dan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Ujian Munaqasah
Serta Untuk Mendapatkan Gelar Ahli Madya

OLEH

MAILUL HAYATI

NIM. 01074203661



**JURUSAN DIII AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
1434 H/2013 M**

ABSTRAK
ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KENDARAAN
MITSUBISHI PADA PT. SUKA FAJAR PEKANBARU

Oleh :
Mailul Hayati

Penelitian ini dilakukan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru yang terletak pada KM. 4 jalan Soekarno Hatta Pekanbaru. Penelitian dilakukan bulan April 2013 dengan judul Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Mitsubishi pada PT. Suka Fajar Pekanbaru.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan meningkatnya atau menurunnya volume penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru. Sistem adalah kumpulan sumber daya yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem Akuntansi adalah supersistem yang terdiri dari sistem akuntansi pertanggungjawaban dan suatu sistem pemrosesan transaksi. Dalam menjalankan sistem penjualan, PT. Suka Fajar Pekanbaru selalu berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya, karena perusahaan dagang dikatakan berhasil jika volume penjualannya selalu meningkat. Dalam meningkatkan sistem penjualan PT. Suka Fajar Pekanbaru mempunyai prinsip bahwa pelanggan adalah nyawa dari usahanya.

Oleh karena itu, supaya volume penjualan tidak berubah-ubah, sebaiknya PT. Suka Fajar Pekanbaru harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualannya seperti : penetapan harga jual, servis yang diberikan, modal, pemasaran, selera konsumen, pendapatan masyarakat, pesaing serta kurs.

Kata Kunci : Sistem, Akuntansi Penjualan, Faktor Peningkatan atau penurunan Volume Penjualan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur peneliti persembahkan kehadirat Allah SWT, yang telah menganugerahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga akhirnya peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) ini tepat pada waktunya dimana tugas ini di buat untuk mengetahui kemampuan peneliti dalam melaksanakan tugas yang di berikan. Penelitian minor ini merupakan salah satu syarat untuk mengikuti ujian Munaqasah (*Oral Comprehensive*) guna memperoleh Gelar Ahli Madya pada Jurusan D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Shalawat dan salam senantiasa tercurah buat junjungan alam yakni Nabi besar kita Muhammad SAW.

Adapun judul dari Tugas Akhir ini adalah “***ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KENDARAAN MITSUBISHI PADA PT. SUKA FAJAR PEKANBARU***”

Suksesnya tugas ini tidak terlepas dari usaha dan kerjasama, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik moral maupun material. Oleh karena itu peneliti ingin menyampaikan ucapan terimakasih banyak kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Nazir, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr. Mahendra Romus, SP, M. Ec, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Suska Riau dan selaku penasehat akademis .
3. Bapak Drs. Almasri, M. Si, Bapak Drs. Alpizar, M. Si dan Bapak Drs. H. Zamharil Yahya, MM, selaku Pembantu Dekan I, II dan III.

4. Bapak Andri Novius, SE, M. Si, Ak, selaku ketua jurusan D3 Akuntansi.
5. Ibu Jasmina Syafei, SE, M. Ak, Ak, selaku sekretaris jurusan D3 Akuntansi.
6. Ibu Putrina, SE, MM, selaku dosen pembimbing dalam pelaksanaan tugas akhir (TA) yang telah meluangkan waktu dan kesempatannya untuk mengarahkan dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Bapak dan Ibu dosen, karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Suska Riau.
8. Bapak Alsuhati, selaku Manager VAP pada PT. Suka Fajar Pekanbaru serta seluruh karyawan/karyawan atas bantuan dalam memberikan data dan informasi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas akhir (TA) ini.
9. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang selama ini dan seterusnya memberikan dukungan dan doa yang tidak terhingga kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini tepat pada waktunya.
10. Untuk teman-teman D3 Akuntansi lokal c angkatan tahun 2010 yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Tetap semangat dan selamat sukses untuk teman-teman semua.
11. Untuk sahabat-sahabat peneliti yang baik, Leni Nurlina dan Heni Septiani, terimakasih atas doa dan semangat dari kalian.
12. Untuk Jon Patri Bone yang selalu memberi dukungan kepada peneliti.

13. Bapak Siswandi, S. Pdi, M. Pd dan Ibu Desi Arisandi, A. Ma selaku paman dan bibi yang telah memberikan motivasi dan semangat kepada peneliti. Peneliti akan selalu mengingat nasehat dan motivasi dari kalian.
14. Buat Abang Desri Dores yang selalu memberi peneliti semangat, terima kasih atas kesabaran dan pengertiannya.

Pekanbaru, 29 April 2013

Peneliti

DAFTAR ISI

ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Metode Penelitian	6
E. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	9
A. Sejarah singkat PT. Suka Fajar.....	9
B. Struktur Organisasi Perusahaan.....	12
C. Visi dan Misi Perusahaan	14
D. Aktivitas Perusahaan	14
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	16
A. TINJAUAN TEORI.....	16
1. Pengertian Sistem Akuntansi	16
2. Pengertian Mobil dan Kendaraan.....	23
3. Sistem Akuntansi Penjualan.....	24
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	39
5. Landasan Syariah	41
B. TINJAUAN PRAKTEK.....	43
1. Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai.....	43
2. Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit.....	48
3. Penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru.....	57
BAB IV PENUTUP	66
A. Kesimpulan.....	66
B. Saran	67

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan Negara yang sedang berkembang pesat dalam melaksanakan pembangunan di segala bidang, terutama dalam bidang perekonomian. Pembangunan tersebut dimaksudkan untuk dapat meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat, sehingga dapat dirasakan oleh segenap masyarakat guna menyongsong dan mempersiapkan masa depan yang penuh tantangan.

Untuk menunjang kegiatan perekonomian dalam rangka meningkatkan kemakmuran masyarakat, maka salah satu prioritas pembangunan diletakkan pada sektor perhubungan dan transportasi. Bagi kalangan dunia usaha, sektor perhubungan dan transportasi merupakan peluang pasar yang mempunyai nilai ekonomi yang sangat menjanjikan, disebabkan pesatnya sarana jalan yang telah ada maupun jalan-jalan baru yang akan dilaksanakan oleh pemerintah dan berkembangnya dunia usaha terutama dibidang otomotif yang mengakibatkan meningkatnya mobilitas dan aktivitas masyarakat dibidang transportasi secara langsung hal ini menyebabkan kebutuhan akan alat transportasi meningkat pula. Dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan alat transportasi maka akan berpengaruh pada penjualan kendaraan, salah satunya pada penjualan mobil.

Pekanbaru merupakan kota yang termasuk pesat perkembangannya. Hal ini ditandai dengan semakin maraknya dunia usaha dibidang perdagangan, salah satunya di bidang perdagangan mobil, sehingga semakin ketatnya usaha dalam memperebutkan pangsa pasar diantara dealer-dealer di Pekanbaru.

Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, pendapatannya diperoleh dari penjualan barang dagangannya. Faktor inilah yang menjadi kunci sekaligus indikator apakah usaha yang dijalani perusahaan tersebut mengalami kemajuan atau kemunduran. Oleh karena itu untuk mencapai tingkat penjualan yang diinginkan oleh perusahaan, maka penjualan harus dilakukan dengan cara yang baik, yaitu melalui cara-cara atau sistem penjualan yang ditetapkan.

Sistem akuntansi penjualan bertujuan untuk mengontrol penjualan yang berkaitan dengan formulir-formulir, prosedur, alat-alat yang digunakan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Dalam melakukan penjualan, perusahaan memerlukan prosedur yang merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu. Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan serta melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian tersebut adalah bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, dan bagian akuntansi. Masing-masing bagian tidak boleh melakukan tugas secara ganda karena itu akan menyebabkan ketidak efektifan dalam sistem penjualannya, seperti terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh karyawannya.

PT. Suka Fajar Pekanbaru merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang perbengkelan dan penjualan baik penjualan secara tunai maupun secara kredit, dan merupakan salah satu distributor resmi kendaraan bermotor roda empat merek Mitsubishi. Dalam operasinya perusahaan melibatkan beberapa bagian seperti bagian marketing penjualan, bagian kredit, bagian kasir atau adm, bagian gudang serta bagian pengiriman.

Sistem akuntansi penjualan yang baik adalah sistem akuntansi yang dapat memberikan informasi yang tepat, cepat, dan akurat tentang penjualan baik sekarang maupun masa yang akan datang. Secara umum, tujuan suatu perusahaan didirikan adalah untuk menghasilkan laba bagi pemiliknya. Demi mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan berbagai cara, diantaranya meningkatkan volume penjualan sehingga diperoleh pendapatan yang lebih besar dari biaya dan menciptakan sistem akuntansi yang dapat melindungi harta dan kelangsungan hidup perusahaan.

Sebagaimana lazimnya suatu perusahaan dagang senantiasa berusaha untuk melaksanakan kegiatan penjualannya sebaik mungkin untuk mencapai target yang diinginkan serta untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan. Akan tetapi dalam kenyataan volume penjualan bertolak belakang dengan apa yang telah ditetapkan sebelumnya. Jika masalah ini tidak diperhatikan, maka pihak manajemen akan mengalami kesulitan dalam mencapai target penjualan yang ditetapkan. Penyebab tidak tercapainya target penjualan yang ditetapkan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Faktor *intern* (seperti: penetapan harga jual, servis yang diberikan, modal, pemasaran).
2. Faktor *ekstern* (seperti: selera konsumen, pendapatan masyarakat, pesaing dan kurs).

Setiap masalah bisnis selalu didasarkan atas informasi-informasi yang melatarbelakangi keputusan tersebut. Salah satu informasi tersebut adalah berupa informasi akuntansi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi. Menurut **Sutabri, Tata (2004:4)** sistem akuntansi adalah supersistem yang terdiri dari sistem akuntansi pertanggungjawaban dan suatu sistem pemrosesan transaksi. Ada banyak pihak yang membutuhkan informasi akuntansi dari suatu perusahaan salah satunya adalah manajemen. Manajemen memerlukan informasi akuntansi untuk menjalankan perusahaan yaitu untuk menilai apakah perusahaan telah berjalan sesuai dengan rencana dan apakah kekayaan perusahaan telah dapat diawasi dengan baik sehingga tidak terjadi penyalahgunaan terhadap kekayaan tersebut.

Semakin besar perusahaan atau organisasi, maka semakin besar pula delegasi wewenang yang harus dilakukan dan tentunya akan melibatkan banyak pihak. Untuk itu manajemen harus mengontrol orang-orang yang menerima wewenang tersebut agar tanggung jawab yang diberikan sesuai dengan kemampuan yang di miliki oleh karyawanya. Sistem akuntansi yang direncanakan harus sesuai dengan kondisi dan jenis operasi sebuah perusahaan tersebut.

Dari latar belakang masalah diatas, peneliti tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang sistem akuntansi penjualan yang ada pada PT. Suka Fajar Pekanbaru dan menyusunnya dalam bentuk tugas akhir yang diberi judul **“ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KENDARAAN MITSUBISHI PADA PT. SUKA FAJAR PEKANBARU”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan diatas, maka peneliti merumuskan permasalahan yang dihadapi perusahaan yaitu Faktor apakah yang menyebabkan meningkatnya atau menurunnya suatu penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah: Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan meningkat atau menurunnya suatu penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah

- a. Bagi perusahaan, sebagai bahan informasi dan masukan bagi perusahaan yang dapat dijadikan pertimbangan didalam perbaikan dan pengembangan perusahaan, terutama dalam menjalankan dan menentukan kebijakan sistem akuntansi penjualan bagi perusahaan.

- b. Bagi peneliti, untuk dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang faktor yang menyebabkan peningkatan dan penurunan suatu penjualan serta dapat mengetahui tentang praktek sistem akuntansi penjualan yang terjadi di lapangan.
- c. Sebagai bahan masukan informasi dan perbandingan bagi peneliti yang lainnya dengan judul yang sama dimasa yang akan datang serta sumbangan pemikiran bagi pengembangan pengetahuan dari peneliti.

D. Metode Penelitian

1. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Suka Fajar Pekanbaru Provinsi Riau, yang terletak pada KM. 4 jalan Soekarno Hatta Pekanbaru.

2. Jenis Dan Sumber Data

Dalam rangka memperoleh data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data sebagai berikut:

- a. Data primer adalah data yang belum diolah yang langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain tidak langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitian. Data sekunder biasanya berwujud data, dokumentasi atau data laporan tersedia.

3. Metode Pengumpulan Data

Untuk dapat diperoleh data-data yang dapat diuji kebenarannya, relevan, dan lengkap, maka peneliti menggunakan instrument sebagai berikut :

a. Dokumentasi

Dokumentasi adalah dengan melakukan pengutipan secara langsung terhadap data-data yang dimiliki perusahaan seperti prosedur penjualan, sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yang mana peneliti melakukan Tanya jawab langsung dengan pihak terkait terutama mengenai sistem akuntansi penjualan dan hal-hal lain yang dianggap penting bagi penelitian dan yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan.

4. Analisis Data

Dalam menyusun tugas akhir ini, metode yang digunakan oleh peneliti adalah metode deskriptif komparatif, yaitu menguraikan data-data yang berhasil diperoleh dari perusahaan kemudian dikaitkan dengan teori-teori yang relevan dengan penelitian kemudian disimpulkan, **Nazir (2005 : 44)**

E. Sistematika Penulisan

Dalam menyusun tugas akhir ini, peneliti membatasi ruang lingkup pembahasan yang terdiri dari 4 (empat) bab yang masing-masing akan membahas masalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan membahas tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, visi dan misi dan aktivitas perusahaan.

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Pada bab ini akan membahas tentang tinjauan teori (seperti: pengertian sistem akuntansi, pengertian mobil dan kendaraan, sistem akuntansi penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan dan landasan syariah) dan tinjauan praktek (seperti: sistem dan prosedur penjualan tunai, sistem dan prosedur penjualan kredit dan volume penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru).

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini akan membahas tentang kesimpulan dan saran dari semua pembahasan.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya PT. SUKA FAJAR

Sebelum didirikannya PT. Suka Fajar yang beralamat di Jl. Veteran No.14 A Padang, telah berdiri PT. Sutan Kasim Ltd pada tahun 1974 dikota Padang Sumbar, yang merupakan pemindahan seluruh Asset/saham dari NV. Tampubolon Ltd. Susunan pengurus pada waktu itu adalah sebagai berikut :

1. Dewan komisaris
 1. Sutan Kasim
 2. Moyardi Kasim
 3. Djaswir Darwis
2. Dewan Direksi
 1. Zairin Kasim
 2. H. M. Rani Ismael

Bidang usaha yang pertama dijalani adalah dibidang perbengkelan dan perdagangan *Otomotive, Tire, Battery, Olie* dan lain-lain yang merupakan usaha yang sudah dijalankan oleh NV. Tampubolon Ltd, sedangkan izin usahanya adalah sesuai dengan akte pendirian perusahaan yang meliputi bidang perbengkelan, perdagangan dan industri yang kesemuanya itu dalam arti yang seluas-luasnya. Pada tahun 1977 didirikan cabang PT. Sutan kasim Ltd di Pekanbaru dan sebagai pimpinannya saat itu dipercayakan kepada Bapak H.A.U. Chaidir dengan bidang usahanya sama dengan yang ada di kantor pusat.

Disamping itu PT. Sutan Kasim Ltd juga memegang kedealeran antara lain: Kendaraan bermotor roda 4 (*Ford*), Ban Kendaraan (*Intirub*), *Olie* dan *Battery*. Akhirnya karena penjualan kendaraan *Ford* pada waktu itu belum menguntungkan

maka dicari alternatif lain dengan mencoba untuk menjadi Dealer kendaraan Merek Hino. Pada tahun 1978 didirikan PT. Suka Fajar Ltd yang pada mulanya beralamat di jalan Tuanku Tambusai dengan memegang kedealeraan tersebut meliputi susunan pengurus pada waktu itu sebagai berikut :

a. Dewan Komisaris

1. Zairin Kasim
2. M. Rani Ismael
3. Sutan Kasim

b. Dewan Direksi

1. Moyardi Kasim
2. Djaswir Darwis

Dikarenakan kendaraan Hino mengalami masalah dengan produksi dan pemasaran, sehingga PT. Suka Fajar Ltd harus menjadi *Broker* Kendaraan Mitsubishi, sebab *supply* produk dan pemasarannya cukup baik pada waktu itu. sehingga pada tahun 1980 PT. Suka Fajar Ltd yang telah pindah alamat di jalan Soekarno Hatta Kav.140 diangkat menjadi Dealer Resmi kendaraan Mitsubishi oleh PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motor (PT. KTB) Jakarta, dan susunan pengurus berubah menjadi :

a. Dewan Komisaris

1. Sutan Kasim
2. Moyardi Kasim
3. Djaswir Darwis

b. Dewan Direksi

1. Zairin Kasim
2. M. Rani Ismael

Pada tahun 1982 Djaswir Darwis mengundurkan diri dari kepengurusan dan pada tahun 1985 Ir. Moyardi Kasim diperbantukan sebagai General Manager pada PT. Suka Fajar. Sejalan dengan perkembangan perusahaan yang begitu pesat maka didirikan beberapa kantor cabang antara lain :

a. Cabang PT. Sutan Kasim yaitu :

1. Pekanbaru didirikan tahun 1977
2. Jambi didirikan tahun 1992
3. Medan didirikan pada tahun 1995
4. Muaro Bungo pada tahun 1995
5. Duri dan Bangkinang
6. Terakhir dibuka cabang di Aceh pada tahun 2007

b. Cabang PT. Suka Fajar yaitu :

1. Solok didirikan pada tahun 1986
2. Payakumbuh pada tahun 1988
3. Pekanbaru didirikan pada tahun 1991
4. Duri dan Bangkinang

Kantor perwakilan di Jakarta pada tahun 1988 yang merupakan perwakilan group perusahaan. Seiring dengan kemajuan zaman, akhirnya PT. Suka Fajar dan PT. Sutan Kasim berkembang dengan pesat. PT. Sutan Kasim selain bergerak dalam bidang pemasaran oli dan ban, juga sebagai Sub Dealer kendaraan roda 2 (dua) merek Suzuki. Sedangkan untuk PT. Suka Fajar selain bergerak dalam bidang pemasaran Produk Mitsubishi telah dibuka juga layanan *service dan spare part* asli khusus Mitsubishi. Produk Mitsubishi yang dipasarkan terdiri dari berbagai type yang meliputi kendaraan Passenger seperti Grandis, Maven, Colt L300 dan Colt T120 SS Minibus, sedangkan untuk kendaraan niaga seperti Colt L300 dan Colt T120SS Pick Up, L200 yang terdiri dari L200 Triton, L200 Super Pick Up GLX, L200 Strada

Double Cabin GLS, L200 Strada Double Cabin GLX, L200 Double Cabin GL, L200 Mega Cabin, L200 Triton GLX serta untuk type/jenis Colt Diesel terdiri dari beberapa macam diantaranya : Colt Diesel FE71, FE73, FE73 HD, FE74, FE74 HD, FE75, FE84 yang telah memegang pasaran nomor 1 (satu) dan bersaing ketat dengan Merek Hino. Disamping membuka cabang dimana–mana, bentuk kerjasama lain juga dilakukan misalnya kerjasama dengan *showroom* yang ada didalam maupun diluar provinsi seperti Pihak Asuransi ABDA, dan kerjasama dengan *Leasing* seperti Dipo Star Finance, Oto Multiartha, Adira Finance, Adira Syariah Finance, Tunas Mandiri, BFI, Bank Panin, Bank BCA, ACC (*Astra Credit Company*), dan lain-lain.

B. Struktur Organisasi

Untuk lebih mengetahui tentang PT. Suka Fajar Ltd. Pekanbaru maka dapat dilakukan dengan memperhatikan struktur organisasi perusahaan ini.

1. Dewan Direksi

Terdiri dari dua orang yaitu, presiden direktur dijabat oleh Bapak Drs. H. Zairin Kasim dan Direktur dijabat oleh Bapak H. M. Sumarsono. Kedudukan Pimpinan cabang Pekanbaru ini setara dengan General Manager di kantor pusat padang. Dan untuk membantu tugas-tugas pimpinan cabang pekanbaru ini dibantu oleh dua orang *deputy* General Manager yang masing-masing memimpin atau mengepalai satu Devisi yaitu Devisi *Sales* yang dijabat oleh Bapak Ramansyah.

2. Kepala Departemen

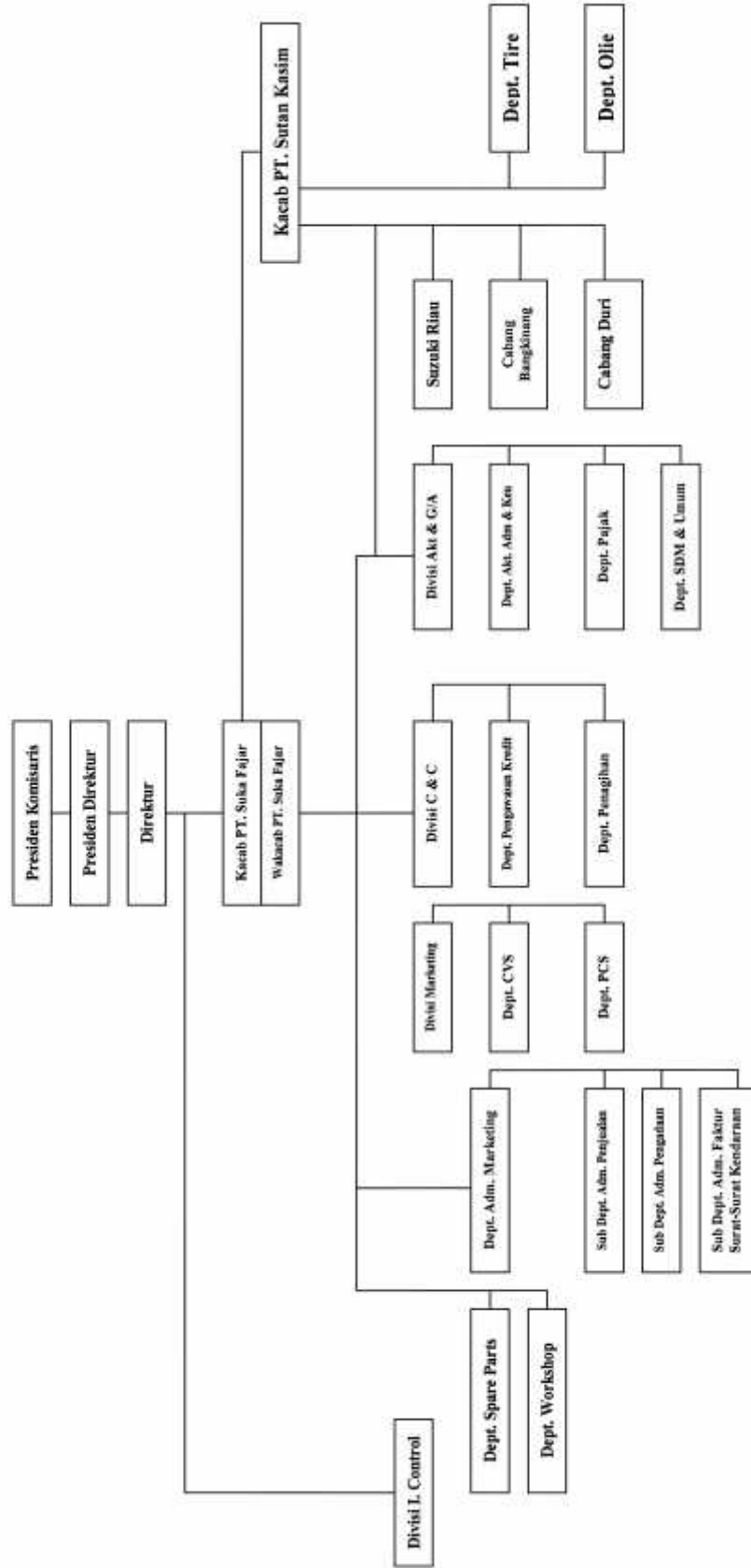
Mengepalai masing-masing departemen yang terdiri dari beberapa bagian. Kepala departemen ini bertanggung jawab kepada wakil pimpinan masing-masing sesuai dengan departemennya.

3. Kepala Bagian

Merupakan tingkatan manajemen yang paling bawah pada PT. Suka Fajar Ltd dan PT. Sutan Kasim Ltd Pekanbaru. Setiap kepala bagian bertanggung jawab kepada departemennya masing-masing.



STRUKTUR ORGANISASI
PT. SUKA FAJAR Ltd. DAN PT. SUTAN KASIM Ltd.
CABANG UTAMA PEKANBARU



Sumber : PT. Suka Fajar Pekanbaru

C. Visi, Misi dan Strategi PT. Suka Fajar

1. Visi

PT. Suka Fajar merupakan dealer resmi kendaraan bermotor roda empat merek Mitsubishi yang dapat memberikan pelayanan sepuas mungkin terhadap customer dalam melakukan penjualan dengan semboyan “*Kepuasan Anda adalah Budaya Kami*”.

2. Misi

- a. Menguasai pangsa pasar dalam bidang *otomotive* dengan meningkatkan penjualan kendaraan Mitsubishi di dalam maupun diluar daerah
- b. Membantu pemerintah dalam mobilitas perekonomian khususnya dalam bidang transportasi.

3. Strategi

- a. Memperluas jaringan pemasaran di berbagai daerah yang menjadi target penjualan.
- b. Memberikan pelayanan terbaik dan semudah mungkin bagi nasabah yang akan melaksanakan pembelian baik tunai maupun kredit.
- c. Memberikan paket bungan khusus pada pelanggan.

D. Aktivitas Perusahaan

Tujuan didirikannya perusahaan bagi perusahaan dagang adalah untuk memperoleh laba maksimum, meningkatkan volume pemasaran demi kelangsungan perusahaan dalam jangka panjang. Kelangsungan perusahaan dapat terjamin apabila volume pemasarannya meningkat dengan diikuti oleh kenaikan laba perusahaan untuk menjalankan aktivitas perusahaan.

PT. Suka Fajar Pekanbaru sebagai salah satu distributor resmi kendaraan bermotor roda empat merek Mitsubishi dituntut untuk dapat melakukan penjualan

secara tunai dan kredit dengan sebanyak-banyaknya. Jenis usaha yang dilakukan oleh

PT. Suka Fajar Pekanbaru mencakup:

- a. *Sales*
- b. *Spare Part*
- c. *Service*

PT. Suka Fajar dalam menyelenggarakan usahanya mempunyai sifat usahanya yaitu mencari laba setinggi-tingginya.

BAB III

TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

A. TINJAUAN TEORI

1. Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi merupakan konsep yang luas dan merupakan salah satu cabang akuntansi yang diperlukan oleh perusahaan agar perusahaan tersebut dapat berjalan dengan baik.

Untuk memenuhi kebutuhan informasi suatu perusahaan maka disusunlah suatu sistem akuntansi, sistem ini diharapkan dapat menghasilkan informasi yang baik, efektif dan berguna bagi pihak dalam (*intern*) perusahaan maupun pihak luar (*ekstern*) perusahaan yang berkepentingan.

Untuk menghindari terjadi kesalahan pemahaman dan penafsiran konsep-konsep penelitian ini, maka peneliti akan mengemukakan beberapa konsep teori yang berhubungan dengan penelitian ini.

Pengertian Sistem menurut **Jogiyanto (2009:34)** adalah pendekatan prosedur dan pendekatan komponen. Dengan pendekatan prosedur sistem dapat di defenisikan sebagai kumpulan dari prosedur-prosedur yang mempunyai tujuan tertentu. Dengan pendekatan komponen system di defenisikan sebagai kumpulan dari komponen yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya membentuk satu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut **Sutabri, Tata(2004:6)** Sistem adalah kumpulan sumber daya yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu. Dari definisi ini dapat di ambil kesimpulan mengenai pengertian umum tentang sistem yaitu sebagai berikut:

- a. Kumpulan sumber daya.
- b. Sumber daya tersebut berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu.

Sedangkan pengertian akuntansi menurut **Horngren dan Charles T (2007:4)** adalah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memroses data menjadi laporan dan mengomunikasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan.

Menurut **Harahap, Sofyan Syafri (2005:3)** akuntansi adalah bahasa atau alat komunikasi bisnis yang dapat memberikan informasi tentang kondisi keuangan (ekonomi) berupa posisi keuangan yang tertuang dalam jumlah kekayaan, utang dan modal suatu bisnis dan hasil usahanya pada suatu waktu atau periode tertentu.

Selanjutnya menurut **Rudianto (2009:14)** akuntansi adalah aktivitas mengumpulkan, menganalisis, menyajikan dalam bentuk angka, mengklasifikasikan, mencatat, meringkas dan melaporkan aktivitas atau transaksi perusahaan dalam bentuk informasi keuangan.

Berdasarkan pengertian akuntansi menurut beberapa ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah suatu sistem informasi atau alat komunikasi bisnis yang dapat memberikan informasi tentang kondisi keuangan, mengumpulkan, mengolah data akuntansi, menganalisis, menyajikan dalam bentuk angka, mengklasifikasikan,

mencatat, meringkas dan melaporkan aktivitas atau transaksi perusahaan dalam bentuk informasi keuangan pada suatu waktu atau periode tertentu.

Setiap perusahaan selalu membuat laporan keuangan. Dalam proses menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh berbagai pihak yang berkepentingan, akuntansi harus melewati beberapa tahapan proses. Proses tersebut dimulai dari mengumpulkan dokumen dasar transaksi, mengklasifikasikan jenis transaksi, menganalisis, meringkasnya dalam catatan, sampai dengan melaporkannya dalam bentuk laporan keuangan yang dibutuhkan. Untuk sampai pada penyajian informasi keuangan yang dibutuhkan berbagai pihak, maka akuntansi harus melewati suatu proses yang disebut dengan siklus akuntansi. Siklus akuntansi adalah urutan kerja yang harus dibuat oleh akuntan, sejak awal hingga menghasilkan laporan keuangan suatu perusahaan. Siklus akuntansi tersebut yaitu :

- a. Mengidentifikasi dan mencatat transaksi serta kejadian lainnya.
- b. Pembuatan jurnal
- c. Pemindahbukuan (posting)
- d. Neraca saldo
- e. Ayat jurnal penyesuaian
- f. Penutupan
- g. Neraca saldo pasca penutupan
- h. Diukur Ayat jurnal pembalik

Menurut **Yadiati, Winwin dan Wahyudi, Ilham (2006:39)**

konsep dan prinsip yang melandasi akuntansi adalah :

- a. Konsep kesatuan usaha (*business entity concept*). Konsep ini menganggap bahwa perusahaan merupakan kesatuan usaha bisnis yang berdiri sendiri dan terpisah dari harta milik.
- b. Konsep kelangsungan usaha (*going concern concept*). Konsep ini menganggap bahwa perusahaan didirikan untuk jangka panjang.
- c. Konsep unit moneter (*monetary unit concept*). Konsep ini menganggap bahwa transaksi yang dilakukan harus dapat diukur dengan satuan moneter atau nilai uang yang tidak berubah.
- d. Prinsip harga perolehan (*historical cost principle*). Prinsip ini menekankan bahwa barang dan jasa yang diperoleh harus dicatat sebesar nilai pengorbanan yang dikeluarkan saat memperolehnya.
- e. Prinsip keandalan (*objective principle*). Prinsip ini menekankan bahwa data akuntansi harus dapat diandalkan.

Sistem akuntansi yang efektif dapat memberikan jaminan bahwa transaksi yang dicatat sah telah dinilai secara wajar, telah dicatat dalam periode seharusnya dan telah dimasukkan ke dalam buku pembantu yang telah diringkaskan secara benar. Untuk dapat menilai suatu perusahaan telah menjalankan sistem akuntansi yang baik, maka disini dijelaskan pendapat-pendapat yang dikemukakan oleh para ahli tentang sistem akuntansi.

Pengertian sistem akuntansi menurut **Nugroho (2004 : 4)** adalah susunan berbagai formulir, catatan, peralatan, termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya, dan laporan keuangannya terkoordinasi secara erat yang didesain untuk

menginformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.

Pengertian sistem akuntansi dikemukakan oleh **Sutabri, Tata (2004:4)** adalah supersistem yang terdiri dari sistem akuntansi pertanggungjawaban dan suatu sistem pemrosesan transaksi.

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk memperoleh sistem akuntansi yang baik, maka sistem tersebut harus memiliki unsur sistem akuntansi sebagai berikut :

a. Formulir

Merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi sehingga merupakan bukti tertulis dari transaksi yang terjadi yang dibuat dalam beberapa rangkap. Contoh : cek, faktur penjualan, dan bukti kas keluar.

b. Jurnal / Buku catatan

Merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Contoh jurnal adalah jurnal penerimaan kas, jurnal pembelian, jurnal penjualan, dan jurnal umum.

c. Buku Besar

Digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal.

d. Buku Pembantu

Buku pembantu terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.

e. Laporan

Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan rugi laba, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya. Laporan berisi informasi yang merupakan keluaran sistem akuntansi. Laporan dapat berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi adalah metode dan prosedur yang berisikan formulir, catatan dan laporan, termasuk komputer dan perlengkapannya yang dikoordinasi sedemikian rupa yang terdiri dari sistem akuntansi pertanggungjawaban dan sistem akuntansi pemrosesan transaksi.

a. Fungsi Akuntansi

Adapun fungsi dari akuntansi itu adalah sebagai berikut :

a. Akuntansi sebagai sumber informasi

Pada dasarnya akuntansi merupakan suatu teknik atau cara didalam pengumpulan informasi yang didasarkan atas kebijaksanaan-kebijaksanaan yang telah ditetapkan. Sistem akuntansi tersebut

diciptakan untuk memproses data menjadi suatu informasi keuangan yang digunakan oleh pihak manajemen perusahaan untuk keperluan pengawasan serta pengambilan keputusan. Informasi ini sangat dibutuhkan bagi perusahaan karena tanpa adanya informasi yang akurat, maka pihak manajemen perusahaan tersebut tidak dapat mengambil tindakan-tindakan yang penting di dalam menjalankan operasional perusahaannya.

b. Akuntansi sebagai alat kontrol

Akuntansi sebagai alat kontrol atau disebut juga sebagai alat pengawasan atau pengendali, yaitu sebagai salah satu fungsi dari manajemen dalam mengadakan penelitian dan pengkoreksian sehingga apa yang dilakukan bawahan dapat diarahkan dan berjalan dengan baik agar tujuan dan maksud yang telah ditetapkan dapat di capai.

b. Tujuan Sistem Akuntansi

Tujuan sistem akuntansi **Nafarin (2004:13)** yaitu :

1. Dapat menghitung dan mencatat transaksi keuangan perusahaan dagang dalam persamaan akuntansi
2. Dapat menganalisis transaksi keuangan perusahaan dagang yang berbadan usaha perusahaan perseorangan untuk dicatat dalam jurnal, diklasifikasikan dalam rekening buku besar, dan diikhtisarkan dalam bentuk laporan keuangan.

3. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada.
4. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan *intern* dan untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
5. Untuk mengurangi biaya-biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Pengembangan sistem akuntansi seringkali ditujukan untuk menghemat biaya. Informasi merupakan barang ekonomi, untuk memperolehnya diperlukan pengorbanan sumber ekonomi lainnya. Oleh karena itu, dalam menghasilkan informasi perlu dipertimbangkan besarnya manfaat yang diperoleh dengan pengorbanan yang dilakukan. Jika pengorbanan untuk memperoleh informasi keuangan diperhitungkan lebih besar dibandingkan dengan manfaat yang diperoleh, sistem yang sudah ada perlu dirancang kembali untuk mengurangi pengorbanan sumber daya yang bagi penyediaan informasi.

2. Pengertian Mobil dan Kendaraan

Menurut **Daryanto (2010:6)** mobil adalah kendaraan darat yang digerakkan oleh tenaga mesin beroda empat atau lebih (selalu genap) biasanya menggunakan bahan bakar minyak untuk menghidupkan mesinnya.

Menurut **Wikipedia (2013)**. Mobil (kependekan dari otomobil yang berasal dari bahasa Yunani 'autos' (sendiri) dan Latin 'movére' (bergerak)) adalah kendaraan beroda empat atau lebih yang membawa mesin sendiri.

Sedangkan kendaraan bermotor menurut **Daryanto (2008:1)** adalah sesuatu kendaraan yang dijalankan oleh mesin yang dikendalikan manusia diatas jalan.

Menurut **Wikipedia (2013)**. Kendaraan atau angkutan atau wahana adalah alat transportasi, baik yang digerakkan oleh mesin maupun oleh makhluk hidup.

3. Sistem Akuntansi Penjualan

Setiap perusahaan terutama yang bergerak dibidang perdagangan hendaknya selalu mengawasi semua penjualan-penjualan yang terjadi dalam perusahaannya. Jika perusahaan melakukan suatu penjualan tunai maka haruslah dimasukkan ke dalam penerimaan kas, sedangkan jika terjadi penjualan secara kredit (cicilan) maka dimasukkan ke akun piutang, kemudian setelah piutang tersebut diterima barulah akan terjadi penerimaan kas.

Sistem diciptakan untuk melahirkan informasi yang baik, hubungan ini tentu berkaitan dengan sistem informasi itu sendiri. Informasi disini tentulah informasi yang melibatkan dampak financial bagi perusahaan dimasa yang akan datang.

Demikian juga halnya yang dilakukan oleh PT. Suka Fajar Pekanbaru, yang setiap penjualan barang dagangannya selalu didatangkan dari PT. Krama Yudha Tiga Berlian (PT. KTB) sebagai main dealer mobil Mitsubishi di wilayah Indonesia. Dan selalu mengawasi hal-hal yang berhubungan dengan prosedur penjualan yang dilakukan.

Sebelum membahas lebih jauh mengenai sistem akuntansi dalam prosedur penjualan, maka diketahui terlebih dahulu pengertian mengenai prosedur dan penjualan.

Menurut **Kamarudin (2006:836)** pengertian prosedur adalah suatu susunan yang teratur dari kegiatan yang berhubungan satu sama lainnya dan prosedur-prosedur yang berkaitan melaksanakan dan memudahkan kegiatan utama dari suatu organisasi.

Menurut **Faztrack (2012)**. Penjualan adalah suatu kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Selanjutnya pengertian kegiatan penjualan menurut **Rahardjo, Budi (2007:79)** adalah kegiatan yang menjadi sumber daya utama uang yang diterima oleh perusahaan dari barang yang dijual atau jasa yang disewa oleh konsumen.

Pengertian konsep penjualan menurut **Assauri, Sofjan (2010:76)** adalah suatu orientasi manajemen yang menganggap konsumen akan melakukan atau tidak melakukan pembelian produk-produk organisasi atau perusahaan didasarkan atas pertimbangan usaha-usaha nyata yang

dilakukan untuk menggugah atau mendorong minat akan produk tersebut. Jadi, yang secara implisit terkandung dalam pandangan konsep penjualan ini adalah :

- a) Konsumen mempunyai kecenderungan normal untuk tidak melakukan pembelian produk yang tidak penting (*not essential*).
- b) Konsumen dapat didorong atau dirangsang untuk membeli lebih banyak melalui berbagai peralatan atau usaha-usaha yang mendorong pembelian.
- c) Tugas organisasi adalah untuk mengorganisasi bagian yang berorientasi pada penjualan sebagai kunci untuk menarik dan mempertahankan atau membina langganan.

Setiap penjualan pada perusahaan dagangtentu akan mendatangkan pendapatan penjualan. Pendapatan menurut **Rahardjo, Budi (2007:82)** adalah tambahan dana yang memberikan penghasilan bagi perusahaan berasal dari pos dividen dan bunga yang diterima oleh perusahaan dari investasi perusahaan pada obligasi dan saham di perusahaan lain maupun bunga bank. Pendapatan penjualan menurut **Hery (2007:121)** adalah pendapatan dari nilai transaksi penjualan barang dagangan kepada konsumen atau pelanggan dengan maksud untuk memperoleh keuntungan.

Untuk memperoleh pendapatan penjualan pada suatu perusahaan maka harus ditentukan terlebih dahulu harga pokok dalam penjualan. Harga pokok penjualan yaitu harga pokok atau harga beli dari barang-barang yang dijual di dalam suatu periode akuntansi. Harga pokok

penjualan dihitung dengan menjumlahkan persediaan awal barang dagangan dengan pembelian bersih dalam satu periode dan dikurangi dengan jumlah persediaan barang dagangan pada akhir periode akuntansi, **Rudianto (2009 : 107).**

Penjualan barang dalam perusahaan dagang dapat dilakukan dengan dua sistem yaitu sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit (cicilan). PT. Suka Fajar Pekanbaru tempat peneliti melakukan penelitian juga menggunakan sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit (cicilan). Kedua sistem penjualan tersebut memiliki prosedur yang berbeda-beda. Untuk itu peneliti akan menerangkan bagaimana prosedur yang membentuk sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit (cicilan) pada PT. Suka Fajar Pekanbaru di tinjauan praktek.

a. Prosedur Penjualan Tunai

Menurut **Markoni (2011)**, Penjualan tunai merupakan pemindahan hak milik dari penjual kepada pembeli di ikuti dengan diterimanya sejumlah uang yang telah di sepakati dari pembeli kepada penjual pada saat itu juga. Pengakuan pendapatan penjualan tunai dapat diakui pada saat transaksi terjadi.

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan

kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Berdasarkan sistem pengendalian intern yang baik, sistem penerimaan kas dari penjualan tunai mengharuskan:

- a) Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetor ke bank dalam jumlah penuh dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan *internal check*.
- b) Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit, yang melibatkan bank penerbit kartu dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

Adapun jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai antara lain :

- a) Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

- b) Prosedur penerimaan kas

Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap lunas pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.

- c) Prosedur penyerahan barang

Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

d) Prosedur pencatatan penjualan tunai

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

e) Prosedur penyetoran kas ke bank

Sistem pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

f) Prosedur pencatatan penerimaan kas

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti sektor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

g) Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai antara lain :

- 1) Fungsi penjualan. Bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
- 2) Fungsi kas. Bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.
- 3) Fungsi gudang. Bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
- 4) Fungsi pengiriman. Bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.
- 5) Fungsi akuntansi. Bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- 1) Jurnal penjualan. Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.
- 2) Jurnal penerimaan kas. Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari penjualan tunai.
- 3) Jurnal umum. Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
- 4) Kartu persediaan. Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Kartu persediaan

ini diselenggarakan di fungsi akuntansi untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan di gudang.

- 5) Kartu gudang. Digunakan untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang dan untuk mencatat berkurangnya produk yang dijual.

Jurnal untuk mencatat suatu transaksi penjualan adalah :

- 1) Jurnal penjualan tunai

Untuk mencatat penjualan tunai barang dagangan :

Kas	xxx	
	Penjualan	xxx

- 2) Harga pokok penjualan dan pengurangan dalam persediaan

Untuk menghitung harga pokok barang dagangan yang dijual adalah sebagai berikut :

Harga pokok penjualan	xxx	
	Persediaan barang dagangan	xxx

- 3) Retur dan potongan penjualan

Untuk memberikan pelayanan yang baik dan agar konsumen tidak kecewa dengan produk yang ditawarkan, perusahaan dagang biasanya memberikan jaminan-jaminan tertentu. Salah satu bentuk jaminan yang diberikan perusahaan adalah pemberian kesempatan untuk mengembalikan barang dagangan jika tidak memuaskan konsumen.

Jurnal jika terjadi retur yaitu :

- 7) Rekapitulasi harga pokok penjualan. Digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode (misalnya satu bulan).

b. Prosedur Penjualan Kredit

Suatu perusahaan akan selalu berusaha untuk meningkatkan volume penjualan barang hasil produksinya. Salah satu cara yang banyak dilakukan oleh perusahaan adalah dengan cara mengadakan penjualan secara kredit (cicilan). Penjualan secara kredit (cicilan) akan bermanfaat bagi dunia perdagangan, sebab konsumen dapat melakukan pembelian dengan cara lain disamping penjualan tunai. Cara ini juga dapat menciptakan suatu ikatan yang kuat antara penjual dan konsumen.

Menurut **Markoni (2011)**, Penjualan kredit (cicilan) adalah sistem penjualan dimana si penjual memperbolehkan si pembeli menunda pembayaran atas barang atau jasa yang dibelinya. Sehingga timbul piutang di pihak penjual dan timbul hutang di pihak pembeli.

Menurut **Nurastarina (2010:37)** Penjualan kredit (cicilan) merupakan suatu penjualan yang dilaksanakan dengan suatu perjanjian antara pembeli dan penjual yang pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu :

- 1) Pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama (DP) sebagian dari harga penjualan.
- 2) Sisanya dibayar dengan beberapa kali angsuran yang telah disepakati antara pembeli dan penjual umumnya biaya nya sama besar setiap kali angsuran.

- 3) Disamping karena jangka waktu pelunasan yang relatif panjang. Biasanya bunga dikenakan atas saldo piutang kredit (cicilan) dan perusahaan mengeluarkan biaya tambahan.

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Adapun jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit antara lain :

- a. Prosedur order penjualan. Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
- b. Prosedur Persetujuan Kredit. Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
- c. Prosedur pengiriman. Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.
- d. Prosedur penagihan. Fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.
- e. Prosedur pencatatan piutang. Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan

tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

- f. Prosedur distribusi penjualan. Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.
- g. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit yaitu :

- a. Fungsi penjualan. Bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman.
- b. Fungsi kredit. Bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- c. Fungsi gudang. Bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi pengiriman. Bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.
- e. Fungsi penagihan. Bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan

copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

- f. Fungsi akuntansi. Bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Serta bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu :

- a. Jurnal penjualan. Digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.
- b. Kartu piutang. buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.
- c. Kartu persediaan. Buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.
- d. Kartu gudang. Digunakan untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.
- e. Jurnal umum. Digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Jurnal yang pada penjualan kredit antara lain :

- a. Jurnal pada saat terjadinya transaksi:

Piutang dagang	xxx	
Penjualan kredit		xxx

- b. Jurnal untuk mencatat harga pokok penjualan :

harga pokok penjualan	xxx	
persediaan barang dagangan		xxx

- c. Jurnal untuk mencatat uang muka yang diterima perusahaan dan memberikan diskon.

Kas	xxx	
Diskon penjualan		xxx
Piutang dagang		xxx

- d. Jurnal untuk penerimaan cicilan pertama dan seterusnya

Kas	xxx	
Piutang dagang		xxx

- e. Jurnal untuk retur dan potongan penjualan

Retur dan potongan penjualan	xxx	
Piutang dagang		xxx

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit antara lain :

- a. Surat order pengiriman dan tembusannya. Merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

- 1) Surat order pengiriman.
- 2) Tembusan kredit (*credit copy*).
- 3) Surat pengakuan (*acknowledgement copy*).
- 4) Surat muat (*bill of lading*).
- 5) Slip pembungkus (*packing slip*)

- 6) Tembusan gudang (*warehouse copy*)
 - 7) Arsip pengendalian pengiriman (*sales order follow-up copy*)
 - 8) Arsip index silang (*cross-index file copy*)
- b. Faktur dan tembusannya. Merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. tembusan faktur penjualan terdiri dari :
- 1) Faktur penjualan (*customer's copies*)
 - 2) Tembusan piutang (*account receivable copy*)
 - 3) Tembusan jurnal penjualan (*sales jurnal copy*)
 - 4) Tembusan analisis (*analysis copy*)
 - 5) Tembusan wiraniaga (*salesperson copy*)
- c. Rekapitulasi harga pokok penjualan. Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.
- d. bukti memorial. Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum.

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam melaksanakan kegiatan penjualan, pimpinan perusahaan haruslah dapat memperhatikan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya, seperti yang kita jumpai volume pada suatu perusahaan tidaklah selalu tetap. Adakalanya kita jumpai volume penjualan suatu produk yang ditawarkan oleh perusahaan untuk suatu waktu mengalami kenaikan dan di lain waktu mengalami penurunan.

Dalam pencapaian tujuan perusahaan banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian tujuan tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, **Mahmud, mahfoedz(2007:7)** antara lain:

- a) Kondisi dan kemampuan penjual. Penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, maka untuk itu penjual harus memahami beberapa hal yang berkaitan dengan jenis, harga produk dan karakteristik barang yang ditawarkan, serta syarat penjualan (seperti : pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual dan garansi)
- b) Kondisi pasar. Adapun faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam kondisi pasar adalah:
 1. Jenis pasar.
 2. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
 3. Daya beli.
 4. Frekuensi pembelian.
 5. Keinginan dan kebutuhan konsumen.
- c) Modal. Perusahaan akan membutuhkan modal yang besar bila barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan tersebut belum dikenal oleh calon pembeli atau bila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual, supaya barang atau jasa yang dijual itu dapat terjual maka diperlukan adanya sarana dan usaha seperti alat transportasi. Tempat peragaan baik di dalam maupun diluar perusahaan, usaha-usaha promosi lainnya yang otomatis memerlukan modal.

- d) Kondisi ekonomi perusahaan. Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri yang dipegang orang-orang tertentu yang ahli dalam bidang penjualan. Sehingga akan membutuhkan biaya yang cukup banyak untuk membayar upahnya. Jika kondisi ekonomi perusahaan tidak baik, maka kegiatan operasional bagian penjualan tidak akan berjalan dengan baik. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani langsung oleh orang-orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lainnya dalam perusahaan disebabkan karena jumlah tenaganya lebih sedikit.
- e) Faktor-faktor lain. Faktor-faktor lain ini seperti : periklanan, kampanye pemasaran, pemberian hadiah.
- f) Kebijakan Pemerintah
- Peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah bertujuan untuk memperbaiki keadaan ekonomi yang bisa mempunyai dua dampak yang bertentangan dalam dunia usaha, satu pihak ada yang diuntungkan dan pihak lain ada yang dirugikan, hal ini bisa mempengaruhi kondisi perusahaan sehingga akan mempengaruhi kondisi perusahaan sehingga akan berpengaruh pada penjualan.

5. Landasan Syariah

Allah mengharamkan riba dalam jual beli, karena riba dapat mengubah seseorang yang kaya raya, perkasa, dan pandai menjadi orang yang terpuruk, linglung dan miskin. Seperti yang terdapat pada firman Allah yaitu pada surat Al-baqarah ayat 275 dan 276.



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

B. Tinjauan Praktek

1. Sistem dan Prosedur Penjualan Tunai

Dalam penjualan tunai, setelah bukti-bukti pesanan dan syarat-syarat disiapkan dan pembayaran diterima lunas dari pihak pembeli, maka selanjutnya kendaraan diserahkan kepada pembeli. Pada saat bukti penerimaan uang diterima dari pembeli perusahaan melakukan pencatatan sebagai berikut :

Kas	Rp. xxx
Penjualan	Rp. xxx

Dari transaksi di atas dapat diketahui bahwa pendapatan penjualan tunai diakui pada saat terjadinya penjualan, yaitu pada saat penyerahan barang kepada pembeli dan uang diterima oleh perusahaan.

Berikut ini diuraikan mengenai bagian yang terlibat serta fungsi bagian tersebut dalam penjualan tunai pada PT. Suka Fajar Pekanbaru.

a. Bagian penjualan

Bagian ini berfungsi melayani konsumen yang ingin mengetahui informasi lebih rinci dalam proses pembelian kendaraan Mitsubishi baik secara tunai maupun secara kredit, membuat kondisi transaksi kendaraan, membuat kwitansi uang muka, membuat surat penyerahan kendaraan, dan membuat faktur penjualan yang terdiri dari 3 (tiga) rangkap, yaitu :

Lembar pertama : untuk diserahkan kepada pembeli

Lembar kedua : untuk diarsipkan oleh bagian penjualan menurut nomor urut faktur tersebut.

Lembar ketiga : untuk diserahkan ke bagian kasir.

Bagian penjualan pada perusahaan juga bertugas untuk membuat laporan penjualan, laporan penerimaan kas, dan laporan pengeluaran kas juga membuat laporan-laporan lainnya yang berhubungan dengan transaksi penjualan.

b. Bagian administrasi

Bagian ini bertugas antara lain mencatat ke dalam buku kontrol segala kendaraan, baik kendaraan yang masuk maupun kendaraan yang keluar, membuat laporan stok harian kendaraan, mencatat transaksi keuangan perusahaan ke dalam buku kas harian yang kemudian disetorkan kekasir setiap harinya.

c. Bagian pengiriman

Tugas bagian ini dititikberatkan pada perawatan, pemeliharaan dan perbaikan kendaraan, selain itu bagian ini juga bertugas memeriksa kendaraan yang akan diserahkan kepada konsumen (pelanggan), apakah dalam keadaan siap jalan serta menangani keluhan-keluhan khususnya pada kendaraan yang baru diterima atau dibeli.

Adapun prosedur penjualan secara tunai adalah sebagai berikut :

- a. Bagian penjualan menerima order penjualan dari konsumen atau pelanggan.

- b. Bagian penjualan akan membuat bukti 3 (tiga) rangkap, yaitu :
faktur pertama untuk pembeli, faktur kedua untuk bagian penjualan,
faktur ketiga untuk bagian kas.
- c. Setelah pelanggan memilih kendaraan yang diinginkan, maka pelanggan akan membayar ke bagian kasir, dan menyerahkan *fotocopy* KTP dan pas photo. Bagian penjualan hanya akan menyerahkan barang yang dibeli apabila telah menerima bukti pembayaran.
- d. Kasir mencatat dibuku harian penerimaan kas dan membuat ringkasan penerimaan dari penjualan tunai, kemudian dikirim ke bagian pembukuan.
- e. Bagian pembukuan mencatat bagian penerimaan tunai ke dalam buku besar.

Adapun persyaratan dari prosedur penjualan secara tunai baik perorangan maupun perusahaan, antara lain :

- a. *Fotocopy*KTP suami/istri atau orang yang mewakili perusahaan
- b. Pas photo
- c. Uang tunai

Berkas-berkas pada saat penyerahan unit penjualan secara tunai baik perorangan maupun perusahaan yaitu sebagai berikut :

- a. KTP
- b. Pas photo
- c. Kondisi transaksi kendaraan
- d. Uang tunai untuk pembayaran lunas

Bagan alir dari penjualan tunai pada PT. Suka Fajar Pekanbaru adalah seperti gambar di bawah ini.

Gambar.III.1
Bagan Alir Penjualan Tunai



Sumber : Data Olahan

Dari bagan alir penjualan tunai diatas, kita dapat mengetahui bagaimana prosedur penjualan tunai yang dilakukan oleh PT. Suka Fajar Pekanbaru. Pada saat melakukan penjualan tunai. Pertama, konsumen datang ke perusahaan yaitu ke bagian marketing yang terdapat dalam bagian penjualan perusahaan, kemudian bagian marketing yang terdapat dalam bagian penjualan perusahaan memproses order dari pembeli dan kemudian membuat faktur penjualan tunai sebanyak tiga rangkap, yaitu untuk diserahkan ke pembeli, diarsipkan menurut nomor urut faktur oleh bagian penjualan dan untuk diserahkan ke kasir. Faktur yang diserahkan ke pembeli fungsinya sebagai bukti dari transaksi pembelinya, faktur yang diserahkan ke kasir fungsinya untuk melakukan pembayaran harga barang

sedangkan faktur yang di bagian penjualan itu sendiri fungsinya sebagai dokumen bukti untuk di serahkanke bagian akuntansi perusahaan.

Setelah konsumen memilih kendaran yang diinginkan dan harga antara marketing bagian penjualan dan konsumen cocok maka konsumen akan menyerahkan uang untuk membayar kendaraan yang dibelinya secara tunai kepada kasir atau bisa juga konsumen menyerahkan uang kepada bagian marketing kemudian bagian marketing akan menyerahkan uang dari konsumen tersebut ke kasir setelah uang diterima oleh kasir barulah kendaraan yang dibeli konsumen akan diserahkan kepada konsumen. Setelah itu, kasir mencatat di buku harian penerimaan kas dan membuat ringkasan penerimaan dari penjualan tunai dan kemudian menyerahkan ke bagian akuntansi perusahaan. Kemudian bagian akuntansi menerima ringkasan catatan dari kasir dan mencocokkan dengan faktur kasir yang diterima dari bagian penjualan, dan mencatatnya ke dalam buku besar.

Adapun cara pembayaran penjualan secara tunai baik perorangan maupun perusahaan yaitu sebagai berikut:

- a. Pembayaran langsung ke kasir perusahaan.
- b. Pembayaran melalui via transfer

2. Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit, setelah bukti-bukti pesanan, syarat-syarat disiapkan dan pembayaran uang muka diterima dari pihak pembeli, maka perusahaan melakukan pencatatan sebagai berikut ;

- a. Pada saat terjadinya transaksi :

Piutang dagang Rp. xxx

 Penjualan Rp. xxx

Jurnal untuk mencatat harga pokok penjualan yang telah berkurang adalah :

Harga pokok penjualan Rp. xxx

 Persediaan barang dagangan Rp. xxx

Pencatatan jika perusahaan memberikan diskon kepada konsumen pada saat pembayaran uang muka adalah :

Piutang dagang Rp. xxx

 Diskon penjualan Rp. xxx

 Penjualan Rp. xxx

- b. Pada saat uang muka diterima perusahaan dan pembeli mengambil subsidi :

Kas Rp. xxx

Biaya subsidi Rp. xxx

 Piutang dagang Rp. xxx

Pencatatan pada saat cicilan pertama dan seterusnya diterima :

Kas Rp. xxx

 Piutang dagang Rp. xxx

 Pendapatan bunga Rp. Xxx

Berikut akan diuraikan mengenai bagian yang terlibat serta fungsi bagian tersebut dalam penjualan kredit pada PT. Suka Fajar Pekanbaru antara lain :

a) Bagian penjualan

Adapun tugas dari bagian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan informasi kepada pembeli atau pelanggan yang ingin mengetahui informasi harga barang ataupun informasi dalam proses pembelian barang.
- 2) Mengadakan transaksi jual beli.
- 3) Membuat faktur penjualan kredit.
- 4) Menerima formulir permohonan kredit dari pelanggan dan menilai apakah pelanggan tersebut layak diberikan kredit atau tidak.

b) Bagian kasir. Bagian ini bertugas untuk :

- 1) Mencatat penjualan yang terjadi setiap harinya
- 2) Menerima pembayaran atas transaksi penjualan yang terjadi

c) Bagian akuntansi. Bertugas membuat laporan atas transaksi pada perusahaan dan melakukan tindakan cek silang antara catatan yang dibuat oleh bagian penjualan dan kasir

d) Bagian kredit. Bertugas meneliti kendaraan calon konsumen dan juga bagian membuat suatu analisa bahwa calon konsumen tersebut sanggup untuk membayar kredit.

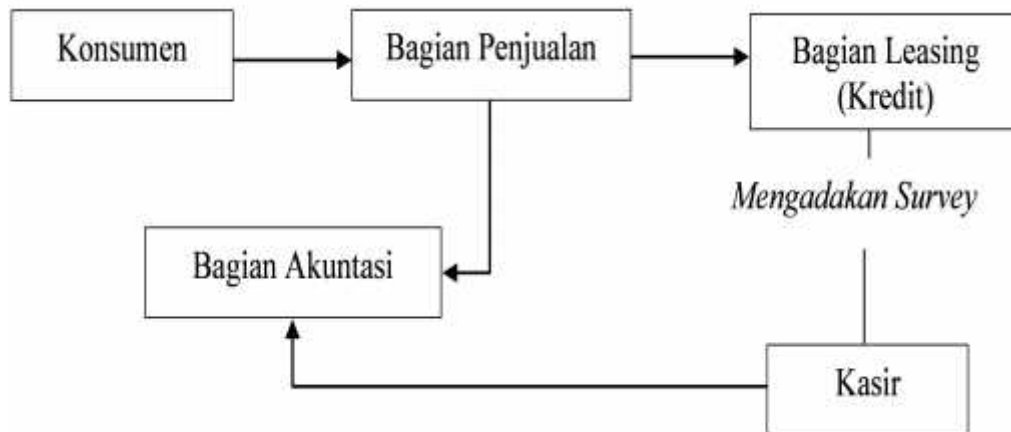
e) Bagian pengiriman. Bertanggung jawab terhadap barang yang akan diserahkan kepada pembeli sesuai dengan jumlah, mutu serta kualitas yang tertera pada faktur penjualan.

Adapun prosedur dari penjualan secara kredit yaitu sebagai berikut:

- a) Bagian penjualan menerima order penjualan dari konsumen atau pelanggan.
 - b) Bagian penjualan akan membuatkan bukti 3 (tiga) rangkap, yaitu : faktur pertama untuk pembeli, faktur kedua untuk bagian penjualan, faktur ketiga untuk bagian kasir.
 - c) Setelah bagian kredit (leasing) meneliti dan menganalisa bahwa calon konsumen tersebut layak dan sanggup untuk membayar kredit barulah pelanggan atau konsumen memilih kendaraan yang diinginkan.
 - d) Kemudian setelah kendaraan dipilih konsumen akan membayar DP minimal sebesar 20% ke bagian kasir dan menyerahkan persyaratannya. Dan kendaraan akan diserahkan kepada konsumen.
 - e) Kasir mencatat dibuku harian penerimaan kas dan piutang dan membuat ringkasan penerimaan dari penjualan secara kredit dan mencatat piutang yang akan diterima berikutnya, kemudian dikirim ke bagian pembukuan.
 - f) Bagian pembukuan mencatat penerimaan DP ke dalam buku besar.
- Alir dari penjualan kredit pada PT. Suka Fajar Pekanbaru akan diuraikan pada gambar di bawah ini.

Gambar III.2

Bagan Alir Penjualan Kredit



Sumber : Data Olahan

Dari bagan alir diatas dapat kita ketahui alir dari penjualan secara kredit yang dilakukan oleh PT. Suka Fajar Pekanbaru yaitu sebagai berikut: Pertama, Konsumen datang ke perusahaan yaitu ke bagian marketing. Kemudian bagian marketing memproses order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai sebanyak tiga rangkap, dengan rincian pertama untuk diserahkan ke pembeli, kedua diarsipkan menurut nomor urut faktur oleh bagian penjualan dan ketiga untuk diserahkan ke bagian kredit (leasing)).

Faktur yang diserahkan ke pembeli fungsinya sebagai bukti dari transaksi pembelian nya. Faktur yang diserahkan ke bagian kasir fungsinya untuk melakukan pembayaran uang muka dan angsuran perbulannya. Bagian kredit melakukan survey bahwa calon konsumen tersebut layak atau tidak melakukan kredit kendaraan.

Setelah bagian kredit memberikan tanggapan bahwa konsumen tersebut layak melakukan kredit maka barulah bagian penjualan akan memproses permintaan konsumen. Setelah konsumen memilih kendaran

yang diinginkan dan harga antara bagian marketing dan konsumencocok maka konsumen akan menyerahkan uang muka (DP minimal 20%) untuk membayar kendaraan yang dibelinya secara kredit kepada bagian kasir atau bisa juga konsumen menyerahkan uang kepada bagian marketing. Kemudian marketing akan menyerahkan uang dari konsumen tersebut ke bagian kasir.

Setelah uang diterima oleh bagian kasir barulah kendaraan diserahkan kepada konsumen. Setelah itu, bagian kasir mencatat di buku harian penerimaan kas dari uang muka (DP minimal 20%) dan piutang. Kemudian membuat ringkasan penerimaan dari uang muka (DP 20%) dan mencatat piutang yang akan diterima berikutnya, dan selanjutnya menyerahkan ke bagian akuntansi. Bagian akuntansi menerima ringkasan catatan dari bagian kasir dan mencocokkan dengan faktur yang diterima dari bagian penjualan, dan mencatatnya ke dalam buku besar.

Adapun persyaratan dari prosedur penjualan secara kredit, antara lain :

Persyaratan untuk perorangan yaitu:

- a) *Fotocopy* KTP suami/istri
- b) *Fotocopy* kartu keluarga
- c) Pas photo
- d) DP lunas, minimal 20 %
- e) Rekening tabungan tiga bulan terakhir
- f) Rekening listrik
- g) Jenis usaha atau SKU (surat keterangan usaha)

- h) Sertifikat rumah tempat tinggal tetap
- i) NPWP (nomor pokok wajib pajak)

Persyaratan untuk Perusahaan yaitu :

- a) *Fotocopy* KTP
- b) Pas photo
- c) DP lunas, minimal 20 %
- d) Jenis usaha atau SKU (surat keterangan usaha)
- e) NPWP (nomor pokok wajib pajak)
- f) SITU (surat izin tanda usaha)
- g) SIUP (surat izin usaha perusahaan)
- h) TDP (tanda daftar perusahaan)

Berkas-berkas pada saat penyerahan unit penjualan secara kredit untuk perorangan maupun perusahaan yaitu sebagai berikut :

- a. KTP
- b. Pas photo
- c. Kondisi transaksi kendaraan
- d. DP lunas
- e. PO atau *Leasing*
- f. Cek fisik
- g. Data nasabah atau perusahaan lengkap
- e. Berkas diserahkan ke nasabah yang telah diberi materai, tanda tangan pimpinan dan kemudian file dinaikkan ke atas (ke perusahaan lagi)

Adapun cara pembayaran penjualan secara kredit yaitu sebagai berikut:

- a. Pembayaran langsung ke kasir perusahaan.

b. Pembayaran melalui via transfer

a. Kebijakan Penjualan Kredit

Salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan pelanggan serta untuk menarik pelanggan-pelanggan baru, PT. Suka Fajar Pekanbaru menyediakan fasilitas kredit untuk konsumen, walaupun resiko yang ditanggung perusahaan cukup besar seperti konsumen tidak mampu membayar cicilan yang diberikan sehingga menyebabkan kredit macet. Kebijakan penjualan kredit merupakan salah satu bentuk pengawasan *preventif* untuk mengawasi kemungkinan-kemungkinan kerugian yang akan ditimbulkan akibat lemahnya kebijakan penjualan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan. Penjualan kredit yang terlalu ketat akan mengakibatkan sulitnya perusahaan dalam usaha meningkatkan volume penjualan kendaraan, penjualan merupakan sumber pendapatan yang paling besar dalam perusahaan.

Kemudian untuk memperkecil risiko tidak terbayarnya piutang, perusahaan sudah membuat suatu peraturan yang mesti diterima oleh konsumen yang membeli secara kredit, yaitu apabila nasabah tidak mampu membayar angsuran kredit sampai tiga kali berturut, maka pihak perusahaan mempunyai hak untuk menarik kendaraan nasabah sampai si pemilik membayar tunggakan beserta dendanya. Apabila dalam tempo yang diberikan nasabah tidak membayar juga maka pihak perusahaan akan melakukan penjualan atas kendaraan tersebut untuk

membayar segala hutang tunggakan dan apabila ada sisa maka akan diberikan kepada si pemilik.

b. Periode Pemberian Kredit dan Beban Bunga

Dalam memberikan batas waktu pembayaran PT. Suka Fajar Pekanbaru melakukan beberapa tingkatan, karena batas waktu yang diberikan oleh perusahaan tergantung dari beban bunga yang ingin diambil oleh konsumen. Semakin tinggi konsumen mengambil tingkat bunga maka batas waktu yang diberikan oleh perusahaan akan semakin lama. Sebaliknya apabila konsumen mengambil tingkat suku bunga yang rendah maka batas waktu yang diberikan oleh perusahaan akan semakin pendek atau cepat.

Di dalam melaksanakan penjualan kredit PT. Suka Fajar Pekanbaru menerapkan suatu prosedur penjualan diselesaikan dalam perusahaan tanpa melibatkan pihak lain, hal ini akan mempermudah dan memperlancar prosedur penjualan kredit bagi perusahaan maupun bagi pihak konsumen. Dalam menerapkan prosedur penjualan kredit, perusahaan melakukan dengan beberapa tahapan dan dilakukan oleh beberapa bagian yang terdapat di departemen penjualan, yaitu meliputi: bagian penjualan, perlengkapan penjualan dan bagian administrasi. Adapun tugas dari masing-masing bagian tersebut antara lain :

Bagian penjualan dan perlengkapan penjualan tugasnya adalah:

- a) Menerima dan mengontrol kendaraan masuk ke *delivery* dan kode seri kendaraan yang masuk ke PT. Suka Fajar Pekanbaru.

- b) Membuat dan menyimpan berkas-berkas untuk pendaftaran kendaraan.
- c) Setelah persyaratan lengkap petugas perlengkapan membawanya ke instansi yang terkait.
- d) Sesudah plat kendaraan keluar, di *fotocopy* nota pajak sementara.
- e) Bagian *keur* mendaftarkan kendaraan yang akan dikeluarkan ke LLAJ.
- f) Proses STNK asli.
- g) Proses BPKB.

Bagian Administrasi Penjualan, tugasnya adalah :

- a) Membukukan kondisi penjualan nasabah ke dalam *file*.
 - b) Membuat titipan setoran dan mengembalikan titipan yang sudah jatuh tempo.
 - c) Membuat nomor *file* nasabah berdasarkan nomor urut daftar relasi transfer dana ke pihak *leasing*.
 - d) Memasukkan kwitansi pada *file*
 - e) Membuat perincian hutang pada *file* yang sudah keluar plat atau *fotocopy* nota pajak sementara.
 - f) Membuat *file* perincian hutang pada *file* yang sudah di tanda tangani oleh nasabah dan mengontrol persyaratan kredit.
 - g) Persyaratan kredit yang sudah lengkap beserta DP nya dibawa ke ruangan manajer penjualan dan pimpinan untuk di paraf perincian hutangnya.
- c. Cara Mengatasi Pengembalian Barang Yang Rusak Oleh Pelanggan.**

Pengembalian barang yang rusak ini disebabkan karena tidak puasny konsumen atau pelanggan akan barang yang telah dikirimkan. PT. Suka Fajar Pekanbaru akan memproses pengembalian barang tersebut, tetapi perusahaan akan melihat dahulu seperti apa kasusnya.

- a) Jika oleh nasabah kerusakan itu terjadi, perusahaan menyerahkan tanggung jawab sepenuhnya kepada nasabah.
- b) Jika oleh perusahaan seperti saat pengiriman rusaknya, maka perusahaan akan meng klaim kan kendaraan tersebut ke KTB (Krama Tiga Berlian) Jakarta, dan menjadi tanggung jawab penuh perusahaan.

3. Penjualan Pada PT. Suka Fajar Pekanbaru

Dalam perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, faktor kunci yang sangat menentukan dalam mendukung aktivitas usahanya adalah penjualan. Faktor inilah yang menjadi kunci sekaligus indikator apakah sebuah usaha perdagangan dapat dikatakan mengalami kemajuan atau sebaliknya mengalami kemunduran. Bahkan bila dikaitkan dengan proses produksi dalam suatu perusahaan, hampir bisa dipastikan tanpa adanya penjualan atau pemasaran dari produk yang dihasilkan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu seharusnya seorang pimpinan perusahaan memperhatikan hal ini, agar terjamin kelancaran usaha yang dijalaninya.

Adapun jumlah penjualan PT. Suka Fajar Pekanbaru dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel III.1 Jumlah Penjualan PT. Suka Fajar Pekanbaru tahun 2008-2012

Tahun	Target	Realisasi	Persentase jumlah penjualan (%)

2008	2500	1625	65
2009	1144	133	11,6
2010	2525	2146	85
2011	3600	3168	88
2012	4264	3411	80

Sumber : PT. Suka Fajar Pekanbaru

Dari tabel diatas, dapat dilihat kondisi rencana (target) penjualan yang ingin di capai oleh perusahaan dan realisasi penjualan yang dihasilkan oleh PT. Suka Fajar Pekanbaru selama lima tahun yaitu tahun 2008-2012. Pada tahun 2008 realisasi penjualan 1625 atau 65 % dari yang telah direncanakan. Pada tahun 2009 realisasi penjualan 133 atau 11,6 % dari yang telah direncanakan. Pada tahun 2010 realisasi penjualan 2146 atau 85% dari yang telah direncanakan. Pada tahun 2011 realisasi penjualan 3168 atau 88% dari yang telah direncanakan. Pada tahun 2012 realisasi penjualan 3411 atau 80 % dari yang telah direncanakan. Hal ini menggambarkan bahwa target yang ingin dicapai perusahaan tidak sesuai dengan realisasi yang dihasilkan oleh perusahaan. Dari tabel diatas realisasi penjualan yang fluktuasi sangat rendah terjadi pada tahun 2009 yaitu hanya 133 atau 11,6% dan yang paling tinggi yaitu tahun 2011 sebanyak 3168 atau 88%.

Seorang pemimpin perusahaan perlu mengetahui faktor-faktor apa saja yang telah mempengaruhi penjualannya. Terutama yang menjadi penghambat bagi perusahaan dalam memasarkan produk yang ditawarkannya. Dengan demikian pimpinan dapat mengambil tindakan (keputusan) atau langkah yang paling tepat dalam mengatasi masalah-masalah tersebut, agar masalah realisasi dalam penjualan dapat ditingkatkan sesuai dengan yang diharapkan dan tidak mengalami kemunduran lagi. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume

penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru yang kadangkala mengalami kenaikan dan penurunan tersebut antara lain: penetapan harga jual, servis yang diberikan, modal, pemasaran, selera konsumen, pendapatan masyarakat, pesaing dan kurs.

Dalam suatu perusahaan ada beberapa masalah yang dihadapi dalam menawarkan produknya kepada konsumen. Sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diketahui beberapa masalah yang merupakan faktor yang dominan dalam menyebabkan volume penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru tidak tetap setiap tahunnya. Adapun permasalahan tersebut antara lain :

1. Faktor Intern. Merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan yang berasal dari dalam PT. Suka Fajar Pekanbaru itu sendiri. Faktor intern yang mempengaruhi faktor penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru tersebut antara lain :
 - a) Penetapan harga jual. Tujuan perusahaan dagang yaitu untuk mencari laba setinggi mungkin, begitu juga yang dilakukan oleh PT. Suka Fajar Pekanbaru yang menerapkan harga jual produk yang tinggi dari perusahaan lain yang memiliki bidang usaha yang sejenis, sehingga konsumen akan memilih produk yang lebih murah. Hal ini akan mengakibatkan perkembangan volume penjualan yang diraih oleh perusahaan tersebut.
 - b) Servis yang diberikan. Servis yang memuaskan konsumen salah satu daya tarik bagi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan. PT. Suka Fajar Pekanbaru memberikan pelayanan sepuas mungkin terhadap konsumen dalam melakukan penjualan dengan semboyan "*Kepuasan Anda adalah*

Budaya Kami”, sehingga konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan dan akan meningkatkan volume penjualan perusahaan.

- c) Modal. Kemampuan perusahaan dalam memproduksi suatu barang dibatasi oleh kapasitas produksi yang dimilikinya, kemampuan ini juga akan membatasi kemampuan jual produknya. Modal ikut mempengaruhi kegiatan penjualan, karena tanpa pelaksanaan dari perencanaan tidak dapat berjalan.
 - d) Pemasaran. Pemasaran memainkan peranan penting dalam dunia usaha. Pemasaran berhubungan dengan kegiatan untuk memperkirakan atau mengantisipasi kebutuhan dan berkaitan dengan kegiatan mengalirnya produk berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Pemasaran yang baik akan menghasilkan volume penjualan yang tinggi, sebaliknya jika pemasaran produk tersebut tidak berjalan dengan baik maka volume penjualan perusahaan akan mengalami penurunan.
2. Faktor Ekstern. Merupakan faktor yang mempengaruhi penjualan yang berasal dari luar perusahaan tersebut. Faktor ekstern yang mempengaruhi penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru tersebut antara lain :
- a) Selera konsumen. Selera konsumen berubah dari waktu ke waktu. Naiknya intensitas keinginan seseorang terhadap suatu barang akan mengakibatkan naiknya permintaan terhadap barang tersebut.

Untuk itu perusahaan harus senantiasa memantau selera konsumen terhadap suatu produk.

- b) Pendapatan masyarakat. Pendapatan masyarakat memiliki pengaruh yang signifikan dalam suatu penjualan, sebab jika pendapatan masyarakat rendah maka keinginan masyarakat akan sesuatu juga rendah sehingga penjualan yang dilakukan oleh PT. Suka Fajar Pekanbaru juga akan rendah. Begitu pula sebaliknya bila pendapatan masyarakat tinggi maka keinginan masyarakat akan sesuatu juga tinggi dan hal ini akan menyebabkan peningkatan volume penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru.
- c) Pesaing. Munculnya produk sejenis yang menimbulkan suatu persaingan dalam pasar yang bisa menurunkan volume penjualan perusahaan.
- d) Kurs. Merupakan perbandingan mata uang asing yang dinyatakan dengan nilai mata uang dalam negeri. Jika nilai mata uang kita dinilai tinggi maka dengan demikian penghasilan masyarakat juga makin tinggi sehingga konsumsi semakin tinggi pula dan hal ini akan menyebabkan volume penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru mengalami peningkatan. Sebaliknya bila nilai mata uang kita dinilai rendah maka penghasilan masyarakat juga akan rendah dan konsumsi masyarakat juga rendah sehingga akan menyebabkan volume penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru juga akan mengalami penurunan.

Laporan Laba Rugi PT. Suka Fajar Pekanbaru per 31 Desember
dibuat sebagai berikut :

Tabel III. 2

Laporan Laba Rugi PT. Suka Fajar Pekanbaru

Per 31 Desember

PENDAPATAN		Rp. xxx
HARGA POKOK PENJUALAN		
Persediaan Awal	Rp. xxx	
Pembelian	Rp. xxx	
Retur Pembelian	<u>Rp. xxx</u>	
Tersedia Untuk Dijual	Rp. xxx	
Persediaan Akhir Harga Pokok Penjualan	Rp. xxx	
Harga pokok penjualan		<u>Rp. xxx</u>
LABA KOTOR		Rp. xxx
BEBAN USAHA		
Beban Gaji Karyawan	Rp. xxx	
Beban Kantor	Rp. xxx	
Beban Spare Part	Rp. xxx	
Beban Renovasi Kantor	Rp. xxx	
Beban Telepon	Rp. xxx	
Beban Listrik	Rp. xxx	
Beban Administrasi Bank	Rp. xxx	
Beban Penyusutan	Rp. xxx	
Beban Subsidi	<u>Rp. xxx</u>	
Total Beban Usaha		<u>Rp. xxx</u>
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK		Rp. xxx

Sumber : PT. Suka Fajar Ltd. Pekanbaru

Tabel III. 3 Laporan Laba Rugi**Per 31 Desember****(Sesuai dengan PSAK Tahun 2010 No. 60)**

PENDAPATAN		
Penjualan Tunai	Rp. xxx	
Penjualan Kredit	<u>Rp. xxx</u>	
TOTAL PENJUALAN	Rp. xxx	
Diskon Penjualan	<u>Rp.(xxx)</u>	
PENJUALAN BERSIH		Rp. xxx
Harga Pokok Penjualan		<u>Rp. xxx</u>
LABA KOTOR		Rp. xxx
Dikurangi Laba kotor Ditangguhkan		<u>Rp.(xxx)</u>
LABA KOTOR YANG DIREALISASI		Rp. xxx

BEBAN USAHA			
Baban. Gaji Karyawan		Rp. xxx	
Baban Kantor		RP. xxx	
Beban Spare Part		Rp. xxx	
Beban Renovasi Kantor		Rp. xxx	
Beben Telepon		Rp. xxx	
Beban Listrik		Rp. xxx	
Beban Bunga Bank		Rp. xxx	
Beban Administrasi Bank		Rp. xxx	
Beban Penyusutan		<u>Rp. xxx</u>	
Total Beban Usaha			<u>Rp. xxx</u>
PENDAPATAN BEBAN LAIN-LAIN			
Pendapatan Bunga		Rp. xxx	
Pendapatan Administrasi		<u>Rp. xxx</u>	
Total Pendapatan/ Beban Lain-Lain			<u>Rp. xxx</u>
LABA BERSIH SEBELUM PAJAK			<u>Rp. xxx</u>

Sumber : Data Olahan

**Table III. 4 Daftar Aset Lancar
Per 31 Desember**

Aset Lancar			
Kas		Rp. xxx	
Bank		Rp. xxx	
Piutang		Rp. xxx	
Persediaan		<u>Rp. xxx</u>	
Jumlah			Rp. xxx

Sumber : PT. Suka Fajar Ltd. Pekanbaru

Table III. 5 Daftar Neraca

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
Kas	Rp. xxx	Hutang Usaha	Rp. xxx
Bank	Rp. xxx	Hutang Lain-lain	<u>Rp. xxx</u>
Piutang	Rp. xxx		
Persediaan	<u>Rp. xxx</u>		
Jumlah Aset Lancar	Rp. xxx	Jumlah Hutang Lancar	Rp. xxx

		MODAL	
Tanah	Rp. xxx	Modal	Rp. xxx
Bangunan	Rp. xxx	Laba Bersih	<u>Rp. xxx</u>
Kendaraan	Rp. xxx		
Peralatan	Rp. xxx		
Akm Penyusutan	<u>Rp. xxx</u>		
Jumlah Aktivitas Tetap	Rp. xxx	Jumlah Modal	Rp. xxx
Jumlah Aktiva	Rp. xxx	Jumlah Passiva	Rp. xxx

Sumber : PT. Suka Fajar Pekanbaru

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka peneliti akan menyimpulkan uraian-uraian dari bab-bab sebelumnya dan memberi saran-saran yang sekiranya dijadikan bahan pertimbangan.

1. PT. Suka Fajar Pekanbaru melaksanakan penjualan mobil merek Mitsubishi. Penjualan yang dilakukan terdiri dari dua sistem yaitu: sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit. Kedua sistem ini hampir sama dalam pelaksanaannya.
2. Tingkat realisasi penjualan kendaraan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru belum mencapai maksimal hal ini karena masih adanya peningkatan dan penurunan yang terjadi pada penjualannya. Terjadi peningkatan dan penurunan penjualan yang dialami oleh PT. Suka Fajar Pekanbaru disebabkan oleh beberapa faktor antara lain: penetapan harga jual, servis yang diberikan, modal, pemasaran, selera konsumen, pendapatan masyarakat, dan pesaing.
3. Prosedur penjualan secara tunai dilaksanakan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang muka diterima perusahaan, kemudian barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan. Bagian yang menerima

pembayaran adalah kasir dan bagian penjualan mencatat transaksi penjualan tersebut pada buku catatan penjualan.

4. Pada sistem penjualan secara kredit prosedurnya sama dengan prosedur sistem penjualan secara tunai. Namun perbedaannya pada saat pembayaran dan pada saat melakukan penjualan secara kredit, bagian penjualan harus meminta persetujuan kepada bagian kredit terlebih dahulu agar tidak terjadi kemacetan dalam pembayarannya. Pada penjualan kredit pembayaran atas barang yang telah dibeli oleh konsumen dibayar secara angsuran. Pada prosedur penjualan kredit ini, bagian kasir menerima uang muka atas transaksi penjualan kredit dan setiap bulannya menerima pembayaran angsuran dari konsumen.
5. Kebijakan penjualan kredit sebagai salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan para pelanggan serta untuk menarik pelanggan-pelanggan baru. Untuk itu PT. Suka Fajar Pekanbaru menyediakan fasilitas kredit untuk konsumen walaupun resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan cukup besar, seperti konsumen tidak mampu membayar cicilan, kehilangan dan sebagainya.

B. Saran

1. Sebaiknya agar volume penjualan pada PT. Suka Fajar Pekanbaru selalu naik dan tidak berubah-ubah seperti mengalami kenaikan atau penurunan, sebaiknya perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya dalam melakukan penjualan. Seperti dengan

meningkatkan pelayanan terhadap konsumen, mengetahui selera konsumen serta mengetahui pendapatan masyarakat di sekitarnya.

2. Dalam penjualan kredit sebaiknya bagian kredit lebih teliti dalam mengadakan survey terhadap calon pembeli sehingga tidak ada kendala dalam pembayaran angsuran kendaraan atau penarikan dikemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an , Q. S Al-baqarah, ayat 275 dan 276 serta ayat 282.
- Assauri, Sofjan, 2010. **“Manajemen Pemasaran”**, Rajawali Pers: Jakarta.
- Daryanto, 2008. **“Pengetahuan Komponen Mobil”**, cetakan ke-5, Penerbit Bumi Aksara : Jakarta.
- _____, 2010. **“Keselamatan Kerja Bengkel”**, Penerbit Bumi Aksara : Jakarta.
- Faztrack , 2012. **“Memahami dasar dan pengertian penjualan”**
<http://gofaztrack.com/sales/memahami-dasar-dan-pengertian-penjualan/>.
Diakses tanggal 08 April 2013, hari senin pukul 13.00 WIB di Yonnet.
- Harahap, Sofyan Syafri, 2005. **“Teori Akuntansi”**, PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Hery, 2007. **“Siklus Akuntansi Perusahaan”**, Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Horngren, Charles T dkk, 2007. **“Akuntansi”**, Jilid 1, Edisi ke-7, Penerbit Erlangga: Jakarta.
- Juan, Eng dan Wahyuni, Ersya, 2012. **“Standar Akuntansi Keuangan”**, Salemba Empat: Jakarta.
- Jogiyanto, 2009. **“Sistem Teknologi Informasi”**, CV. Andi Offset: Yogyakarta
- Kamarudin, 2006.”**Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam”**, UII Press: Yogyakarta.
- Mahmud, Machfoedz, 2007, **“Pengantar Bisnis Modern”**, CV. Andi Offset: Yogyakarta.
- Markoni, 2011. **“Teori Akuntansi Penjualan Kredit”**
www.marconiekonomi.blogspot.com/2011/07/penjualankredit.html/.
Diakses tanggal 15 April 2013, hari senin pukul 16.00 WIB di Yonnet
- Nafarin, 2004. **“ Akuntansi”**, Penerbit Ghalia Indonesia: Jakarta.
- Nazir, 2005. **“Metode Penelitian”**, Penerbit Ghalia Indonesia : Jakarta.
- Nurastarina, 2010. **“Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Mitsubishi Pada PT. SukaFajar Ltd Bangkinang”**, Tugas Akhir, Penerbit Fakultas

Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan SyarifKasim
Riau Pekanbaru: Pekanbaru.

- Rahardjo, Budi, 2007. **“Keuangan Akuntansi”**, Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Rudianto, 2009. **”Pengantar Akuntansi”**, Penerbit Erlangga: Jakarta
- Soepardi, Eddy Mulyadi, 2006. **“Memahami Akuntansi Keuangan”**, Edisi ke-1,
PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Sutabri, Tata, 2004. **“Sistem Informasi Akuntansi”**, Andi Offset: Yogyakarta.
- Wijayanto, Nugroho, 2004. **“Sistem Informasi Akuntansi”**, edisi ke-4, Penerbit
Erlangga: Jakarta.
- Wikipedia, 2013. **“Mobil dan Kendaraan Bermotor”**
<http://id.wikipedia.org/wiki/Kendaraan/>. Diakses tanggal 08 April 2013,
hari senin pukul 13.00 WIB di Yonnet.
- Yadiati, Winwin dan Wahyudi, Ilham, 2006. **“Pengantar Akuntansi”**, Edisi ke-1,
Cetakan ke-2, Prenada Media Group: Jakarta