

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT KENDARAAN
BERMOTOR PADA PT. TUNAS DWIPA MATRA PRAMUKA**

(Laporan Akhir)

Oleh

HASNA TAHTAZU JAMILA

2101061034



**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
2024**

ABSTRAK

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT KENDARAAN BERMOTOR PADA PT. TUNAS DWIPA MATRA PRAMUKA

OLEH

HASNA TAHTAZU JAMILA

Penjualan kendaraan bermotor secara kredit di PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka merupakan bagian penting dari operasional perusahaan dalam mengatur transaksi dengan efisien. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi sistem akuntansi yang diterapkan perusahaan dalam manajemen penjualan kredit. Metode penelitian yang digunakan mencakup wawancara dengan manajemen perusahaan dan analisis dokumen terkait.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka telah menerapkan sistem akuntansi terintegrasi untuk memantau dan mencatat transaksi penjualan kredit. Sistem ini mencakup proses dari pemesanan kendaraan oleh pelanggan hingga pelunasan pembayaran kredit. Berdasarkan temuan ini, disarankan agar PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka terus mengembangkan sistem akuntansi mereka untuk meningkatkan efisiensi operasional dan keandalan informasi keuangan. Hal ini diharapkan dapat memperkuat posisi perusahaan dalam industri kendaraan bermotor.

Kata kunci: Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Kendaraan Bermotor, PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka, Efisiensi Operasional

**SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT KENDARAAN
BERMOTOR PADA PT. TUNAS DWIPA MATRA PRAMUKA**

Oleh

HASNA TAHTAZU JAMILA

Laporan Akhir

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar

AHLI MADYA AKUNTANSI

Pada

Program Studi Diploma III Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung



PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS LAMPUNG

BANDAR LAMPUNG

2024

PERSETUJUAN

Judul Laporan Akhir : **SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
KENDARAAN BERMOTOR PADA PT. TUNAS
DWIPA MATRA PRAMUKA**

Nama Mahasiswa : **Hasna Tahtazu Jamila**

Nomor Pokok Mahasiswa : **2101061034**

Program Studi : **Diploma III Akuntansi**

Fakultas : **Ekonomi Dan Bisnis**



Menyetujui,
Pembimbing Laporan Akhir

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Widya Rizki Eka Putri', written over a horizontal line.

Widya Rizki Eka Putri, S.E., M.S.Ak.
NIP. 198811242015042004

Mengetahui,
a.n. Ketua Program D III Akuntansi
Ketua Jurusan Akuntansi

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Dr. Agrianti Komalasari', written in a cursive style.

Dr. Agrianti Komalasari, S.E., M.Si., Akt., CA., CMA.
NIP. 19700801119955122001

MENGESAHKAN

1. Tim Peguji

Ketua : Widya Rizki Eka Putri, S.E., M.S.Ak



Penguji Utama : Dr. Agrianti Komalasari, S.E., M.Si., Akt., CA., CMA.



Sekretaris : Sari Indah Oktanti Sembiring, S.E., M.S.Ak.



2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung



Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si.
NIP. 196606211990031003

Tanggal Lulus Ujian Laporan Akhir : 02 Agustus 2024

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hasna Tahtazu Jamila

NPM : 2101061034

Program Studi : D3 Akuntansi

Menyatakan bahwa laporan akhir saya dengan judul :

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT KENDARAAN BERMOTOR PADA PT. TUNAS DWIPA MATRA PRAMUKA

Adalah hasil karya sendiri.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam laporan akhir ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam rangkaian kalimat atau simbol yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut diatas, baik sengaja ataupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik laporan akhir yang saya ajukan ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain namun mengakui seolah-olah sebagai hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia untuk dibatalkan gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas Lampung.

Bandar Lampung, Agustus 2024

Yang Memberi Pernyataan



Hasna Tahtazu Jamila

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap penulis adalah Hasna Tahtazu Jamila, penulis dilahirkan di Bandar Lampung pada tanggal 23 Maret 2001. Penulis merupakan anak ke-tujuh dari sembilan bersaudara dari pasangan Bapak Antoni Prawiranegara dan Ibu Kartina Zuliawati.

Pendidikan yang telah ditempuh penulis adalah sebagai berikut:

1. TK Tri Sukses, lulus pada tahun 2008
2. SDS Tri Sukses, lulus pada tahun 2013
3. SMP Tri Sukses, lulus pada tahun 2016
4. SMAS Tri Sukses, lulus pada tahun 2019

Pada tahun 2021, melanjutkan Pendidikan sebagai mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi, Program Studi Diploma III Akuntansi, Universitas Lampung. Selama menjadi mahasiswa penulis ikut berkontribusi dalam acara yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Akuntansi (HIMAKTA) dimulai dari pelaksanaan “Accounting Parade 2022” sebagai divisi hubungan masyarakat, dan dalam acara “OPREC HIMAKTA” sebagai divisi p3k. Pada tanggal 9 Januari 2024 sampai dengan 29 Februari 2024 penulis melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT Tunas Dwipa Matra Pramuka, yang terletak di Jl. Pramuka No. 01, Rajabasa, Kec. Rajabasa, Kota Bandar Lampung, Lampung 35144.

MOTTO

"Jalanilah kehidupan di dunia ini tanpa membiarkan dunia hidup di dalam dirimu, karena ketika perahu berada di atas air, ia mampu berlayar dengan sempurna, tetapi ketika air masuk ke dalamnya, perahu itu tenggelam."

Ali bin Abi Thalib

“Pengetahuan adalah kunci kesuksesan yang tak ternilai.”

Albert Einstein

"Barang siapa belum merasakan pahitnya belajar walau sebentar, maka akan merasakan hinanya kebodohan sepanjang hidupnya."

Imam Syafi'i

"Kesabaran dan ketekunan membawa hasil yang luar biasa"

Napoleon Hill

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan rasa syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunia yang telah diberikan, Laporan Akhir ini akhirnya dapat terselesaikan. Dengan tulus hati, saya mempersembahkan karya tulis ini kepada:

Ayahanda Antoni dan Ibunda Zuliawati Tercinta

Kedua orang tuaku tercinta, yang selalu menjadi penyemangat sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Terima kasih atas segala nasihat, dukungan, kerja keras dan pengorbanan yang telah diberikan. Berkat cinta kasih sayang dan doa yang tanpa henti dari ibu dan bapak, sehingga saya bisa menyelesaikan laporan akhir ini.

Untuk kakak-kakakku dan adik-adikku

Ahmad Fadly, Annisa Fauziah, Agung Fatahillah, Sarabilla Nadira, Mohammad Mordan, Salsabilla Nadiva. Serta adik-adikku Muhammad Jordan, dan Viona Cindo Azahra. Kakakku dan adikku terima kasih atas dukungannya selama ini, terutama dalam perjalanan saya menuju penyelesaian laporan akhir saya. semoga kita terus saling mendukung satu sama lain dalam setiap langkah kehidupan ini. Terima kasih untuk semua momen berharga yang telah kita bagi bersama, dan semoga ikatan kakak beradik kita selalu kuat dan abadi.

Serta

Almamater Tercinta

***Prodi DIII Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lampung***

SANWACANA

Puji dan syukur penulis mengucapkan, terima kasih kepada Allah SWT atas nikmat, rahmat, dan hidayah-Nya sehingga laporan akhir praktik kerja lapangan ini dapat diselesaikan. Laporan ini disusun selama praktik di PT Tunas Dwipa Matra, yang terletak di Jl. Pramuka No.01, Rajabasa, Kec. Rajabasa, Kota Bandar Lampung, Lampung 35144. Berkat bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, penulis berhasil menyusun laporan yang berjudul

“SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT KENDARAAN BERMOTOR PADA PT. TUNAS DWIPA MATRA ”.

Laporan akhir ini dibuat untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik Program Studi Diploma III Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung, guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md). Dalam Penyusunan Laporan akhir ini terdapat banyak bantuan, masukan, saran, motivasi, dan dukungan oleh banyak pihak secara langsung maupun tidak langsung. Maka dari itu, penulis mengucapkan banyak- banyak terimakasih kepada:

1. Allah SWT atas kelancaran dan kemudahan yang diberikan selama proses penyusunan Laporan Akhir ini.
2. Bapak Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Ibu Dr. Agrianti Komalasari, S.E., M.si., Ak., CA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan Dosen Penguji Utama yang telah banyak memberikan saran dan masukan kepada penulis dalam laporan akhir.
4. Ibu Widya Rizki Eka Putri, S.E., M.S.Ak Selaku Dosen Pembimbing yang begitu baik dan sabar dalam membimbing, memberikan saran dan waktunya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Sari Indah Oktanti Sembiring, S.E., M.S.Ak. Selaku Dosen Sekertaris Penguji Utama yang telah banyak memberikan saran dan masukan kepada penulis dalam penulisan laporan akhir.

6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung, atas segala ilmu dan pengetahuan yang telah diberikan selama ini kepada kami.
7. Seluruh Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung yang telah memberikan kontribusi dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
8. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Antoni Prawiranegara dan Ibu Kartina Zuliawati yang selalu memberikan nasehat, dukungan, dan doa sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.
9. Teruntuk kakak-kakak saya Ahmad Ahmad Fadly, Annisa Fauziah, Agung Fatahillah, Sarabilla Nadira, Mohammad Mordan, Salsabilla Nadiva. Dan adik-adikku Muhammad Jordan dan Viona Cindo Azzahra yang telah memberikan dukungan dan doa, semoga kita semua menjadi anak yang membanggakan orang tua.
10. Kepada Keluarga Besar yang selalu memberikan semangat, motivasi, serta selalu mendoakan penulis.
11. Teruntuk keponakanku Kyara Yumna Azifa, Arshaq Zaigam Al-fatih, Nusaiba Hayya Azifa, Asraf Zaydan Algani yang telah memberi dukungan dan sebagai penyemangat dalam pengerjaan laporan akhir ini.
12. Kepada Keluarga Besar yang selalu memberikan semangat, motivasi, serta selalu mendoakan penulis.
13. Teruntuk Bagus Saputra terimakasih telah berkontribusi banyak dalam penulisan Laporan Akhir ini. Yang menemani, meluangkan waktu, tenaga, pikiran ataupun materi kepada saya, dan memberi semangat untuk terus maju tanpa kenal lelah kata menyerah dalam segala hal dalam meraih apa yang menjadi Impian saya.
14. Seluruh pegawai PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka, terimakasih kepada Mba Nisa, Mba Wiji, Mba Melly, Mba Inoy, Mas Bagas, Mba Aci, Mas Koko, Mas Rizki, Mas Edo, Mba Dwi, Icha, Mba Herly, Kak Feri, Mas Dhana yang telah menerima dan mengizinkan saya untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan dan memberikan begitu banyak pelajaran dan hal-hal yang diperlukan selama penulis menjalani praktik kerja lapangan.

15. Teruntuk partner PKL-ku Shafiya Fiqriyatul Ummah Sayyinatannisa yang telah Bersama-sama berbagi kesulitan dan kebahagiaan selama Praktik Kerja Lapangan.
16. Terima kasih kepada teman-temanku, Elvi Endriyani, Dhia Rahadatu Aisyah, Yoga Diana Hamsani, Shafiya Fiqriyatul. Karena telah menjadi tempat diskusi, berbagi keluh kesah dan selalu membantu selama proses perkuliahan hingga pada tahap penyelesaian penulisan Laporan Akhir ini.
17. Terima kasih kepada teman-temanku Muhammad Putra Ramadhan, Akbar Pamungkas, Farrel Maheswara, Adam Azmi Fauzi, Ana Syahfitri, Hani Aprilia, Khoirunnisa Salsabilla. Karena telah menjadi tempat diskusi, berbagi keluh kesah dan selalu membantu selama proses perkuliahan hingga pada tahap penyelesaian penulisan Laporan Akhir ini.
18. Terimakasih kepada teman-temanku semasa di bangku SMA, Hanifa Rosada Alwasilah, Cindy Milantika Azzahra, Nana Elysa. Karena telah menjadi tempat berbagi cerita senang maupun sedih selama ini. semoga kalian semua sukses di jalan yang kalian pilih dan selalu diberkahi kebahagiaan dalam hidup.
19. Terimakasih kepada teman-teman kecillku, Aliyah Kusuma Murdani, Dina Azka Rosadi, Dini Azki Rosadi, Nisrina Nur Azizah. Karena telah menjadi tempat berbagi cerita senang maupun sedih selama ini. semoga kalian semua sukses di jalan yang kalian pilih dan selalu diberkahi kebahagiaan dalam hidup.
20. Teman-teman DIII Akuntansi Angkatan 2021 yang telah bersama-sama menuntut ilmu di bangku perkuliahan serta menjalin pertemanan yang baik selama dikampus maupun di luar perkuliahan.

21. Semua pihak yang terlibat yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, telah banyak membantu memberikan masukan, saran dan motivasi sehingga penulis mampu menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Laporan Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, yang sebagaimana penulis mengharapkan kritik dan saran yang baik guna menyempurnakan isi dan mutu dari Laporan Akhir ini. Semoga semua bantuan yang telah diberikan serta kerjasama atas selesainya Laporan Akhir ini mendapatkan berkah dan Ridho dari Allah SWT amin.

Bandar Lampung, Agustus 2024

Penulis

Hasna Tahtazu Jamila

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|-------------|
| ABSTRAK | iii |
| HALAMAN PERSETUJUAN | iv |
| PERSETUJUAN..... | v |
| MENGESAHKAN | vii |
| PERNYATAAN ORISINALITAS..... | viii |
| RIWAYAT HIDUP..... | viii |
| MOTTO | ixx |
| PERSEMBAHAN..... | x |
| SANWACANA..... | xii |
| DAFTAR ISI..... | xv |
| BAB I..... | 1 |
| PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Identifikasi Masalah | 2 |
| 1.3 Tujuan Penulisan | 2 |
| 1.4 Manfaat dan Kegunaan Penulisan | 3 |
| BAB II | 4 |
| TINJAUAN PUSTAKA | 4 |
| 2.1 Pengertian Sistem | 4 |
| 2.2 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit..... | 4 |
| 2.3 Fungsi Terkait | 6 |
| 2.4 Dokumen Terkait | 8 |
| 2.5 Sistem Pengendalian Internal | 11 |

| | |
|---|-----------|
| BAB III..... | 13 |
| METODE DAN PROSES PENYELESAIAN | 13 |
| 3.1 Desain Penulisan | 13 |
| 3.2 Jenis dan Sumber Data | 13 |
| 3.3 Metode Pengumpulan Data | 14 |
| 3.4 Gambaran Umum Perusahaan | 14 |
| 3.4.1 Sejarah PT Tunas Dwipa Matra Pramuka..... | 15 |
| 3.4.2 Struktur Organisasi pada PT Tunas Dwipa Matra Pramuka | 18 |
| 3.4.3 Visi dan Misi PT Tunas Dwipa Matra Pramuka..... | 20 |
| | |
| BAB IV | 21 |
| HASIL DAN PEMBAHASAN | 21 |
| 4.1 Sistem Penjualan Kredit | 21 |
| 4.2 Fungsi yang Terkait | 21 |
| 4.3 Dokumen yang Terkait | 23 |
| 4.4 Pengendalian Internal | 26 |
| 4.5 Prosedur Penjualan Kredit..... | 28 |
| 4.6 Flowchart Penjualan Kredit..... | 30 |
| 4.7 Pembahasan Kelemahan..... | 31 |
| 4.7.1 Kelemahan Sistem Penjualan Kredit | 32 |
| 4.7.2 Prosedur Usulan..... | 33 |
| 4.7.3 Flowchart Usulan..... | 34 |

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| BAB V..... | 36 |
| KESIMPULAN DAN SARAN | 36 |
| 5.1 Kesimpulan..... | 36 |
| 5.2 Saran | 36 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 38 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---|---------|
| Gambar 3.4.2.1 Regulator bagi 46 Outlet dealer, 35 Outlet Independen dan 14 Outlet yang dikelola PT. Tunas Dwipa Matra..... | 40 |
| Gambar 3.1 Struktur Organisasi pada pt Tunas Dwipa Matra..... | 41 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | Halaman |
|--|---------|
| Lampiran 1 Logbook PKL Minggu ke – 1 | 42 |
| Lampiran 2 Logbook PKL Minggu ke – 2 | 44 |
| Lampiran 3 Logbook PKL Minggu ke – 3 | 46 |
| Lampiran 4 Logbook PKL Minggu ke – 4 | 48 |
| Lampiran 5 Logbook PKL Minggu ke – 5 | 50 |
| Lampiran 6 Logbook PKL Minggu ke – 6 | 52 |
| Lampiran 7 Logbook PKL Minggu ke- 7..... | 54 |
| Lampiran 8 Logbook PKL Minggu ke – 8..... | 56 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era industri 4.0, banyak perusahaan otomotif dengan teknologi yang semakin canggih. Setiap perusahaan bersaing untuk mencapai status sebagai perusahaan terbaik. Di tengah pesatnya pertumbuhan industri otomotif di Indonesia, sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor menjadi sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan serta mendukung mobilitas masyarakat. Namun, ada beberapa permasalahan terkait sistem akuntansi yang berdampak pada industri ini secara keseluruhan.

Permasalahan sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor di Indonesia adalah permasalahan yang sering ditemukan. Salah satu permasalahan yang sering ditemukan adalah kurang optimalnya pengoperasian sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal (Agustini et al., 2022). Fenomena tentang sistem akuntansi penjualan terdapat beberapa kelemahan dalam mendukung pengendalian internal, adapun permasalahan yang sering kali terjadi seperti adanya perangkapan tugas dan fungsional didalam organisasi, dokumen yang digunakan dalam proses penjualan masih kurang efektif sehingga tidak menutup kemungkinan mudah untuk dimanipulasi. Perusahaan terlibat dalam sektor ini perlu memastikan bahwa sistem akuntansi yang digunakan adalah optimal dan benar.

Penulis tertarik untuk menulis laporan akhir tentang Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Kendaraan Bermotor pada PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka. Sistem Akuntansi Penjualan memiliki peran utama dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan, karena melalui penjualan, perusahaan memperoleh keuntungan atau laba. Mengingat adanya permintaan akan pelayanan pelanggan yang optimal dan persaingan yang ketat, maka perusahaan harus secara cermat

mengawasi pelaksanaan penjualan, dengan mengelola kegiatan penjualan dengan baik perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan dan mempermudah prosedur penjualan (*Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS) Volume 2, Nomor 1, November 2021, 2021*).

Penjualan pada PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka dilakukan melalui dua metode, yakni penjualan secara tunai dan kredit. Konsumen lebih memilih pembelian sepeda motor secara kredit karena dianggap memudahkan proses transaksi. Pembelian kredit dapat menguntungkan bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan volume penjualan sepeda motor melalui penawaran uang muka yang lebih terjangkau. Selain itu, pembeli juga tertarik dengan kemudahan uang muka yang ringan dan proses pencairan kredit yang lebih cepat (Aneta, n.d.).

Dalam menghadapi perkembangan teknologi dan dinamika pasar yang terus berubah, sistem akuntansi penjualan kredit perlu terus dievaluasi dan disempurnakan untuk memastikan efektivitasnya. Hal itu dapat ditinjau dengan pengendalian internal yang baik, sehat dan konsisten. Dengan latar belakang pemikiran yang sedemikian, maka dari itu dipilih judul mengenai “**Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Kendaraan Bermotor Pada Pt. Tunas Dwipa Matra Pramuka**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu:

Apakah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit di PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka sudah efektif?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan penelitian untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit yang di terapkan pada PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka.

1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Manfaat dan kegunaan penelitian laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat berguna bagi PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka untuk meningkatkan efisiensi operasional, memberikan wawasan tentang resiko-resiko terkait penjualan sepeda motor, serta sebagai masukan dalam mengadakan perbaikan dan sebagai bahan pertimbangan perusahaan untuk memecahkan masalah mengenai kelancaran penjualan.

2. Bagi Akademik

Sebagai kontribusi dalam pengembangan sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya dapat menjadi landasan untuk lebih mendalami terkait sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Sistem

Sistem adalah kumpulan atau grup dari sub sistem atau bagian atau komponen baik fisik ataupun non fisik yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu (Mulyadi 2019). Menurut Tyoso (2019) sistem adalah gabungan elemen-elemen yang membentuk satu kesatuan. Sistem ini didefinisikan sebagai interaksi secara teratur atau kelompok item yang saling bergantung membentuk satu kesatuan yang utuh.

Menurut (Suryandani et al., 2019) Sistem adalah suatu struktur yang terdiri dari beragam komponen fungsional yang memiliki fungsi dan tugas khusus, saling terkait, dan berkolaborasi untuk mencapai suatu proses tertentu. Sistem terbagi menjadi berbagai macam jenis, salah satunya sistem informasi. Sistem informasi terbagi menjadi sistem informasi manajemen, sistem informasi pemasaran, dan sistem informasi keuangan.

2.2 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Susanto (2019) dijelaskan bahwa sistem adalah kumpulan dari berbagai sub sistem atau komponen, baik yang bersifat fisik maupun non-fisik, yang saling terkait dan bekerjasama secara harmonis untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Adapun menurut Sujarweni (2020) Penjualan kredit adalah bentuk penjualan dimana pembayaran dilakukan setelah pembeli menerima barang. Besaran dan tenggat waktu pembayaran disepakati oleh kedua belah pihak.

Penjualan kredit umumnya dilakukan dengan pelanggan melakukan pemesanan terlebih dahulu sebelum proses penjualan dilakukan. Adapun komponen untuk merancang pengendalian internal dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2019) menjelaskan bahwa:

A. Organisasi

Pembuatan struktur organisasi yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan kredit, serta unsur pokok dari pengendalian internal diuraikan sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit

Pemisahan kedua fungsi ini bertujuan untuk membuat pemeriksaan internal terhadap transaksi penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan cenderung untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, tanpa mempertimbangkan apakah fungsi piutang dari transaksi tersebut dapat dapat dilunasi atau tidak. Serta fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan kredit, dan fungsi akuntansi juga harus terpisah dari fungsi kas.

Pemisahan kedua fungsi utama ini bertujuan untuk mencegah terjadinya manipulasi catatan piutang yang sering disebut sebagai *lapping*. *Lapping* adalah bentuk kecurangan dalam menerima pembayaran piutang yang terjadi jika fungsi pencatatan piutang dan fungsi penerimaan kas dari piutang dikelola oleh satu karyawan. Karyawan tersebut memiliki peluang untuk melakukan kecurangan dengan menunda pencatatan penerimaan pembayaran dari seorang debitur, dan menggunakan uang yang diterima untuk kepentingan pribadi.

2. Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu fungsi

Dalam merancang sistem untuk menjalankan aktivitasinti perusahaan, perlu memperhatikan unsur utama dari sistem pengendalian internal bahwa setiap transaksi harus melibatkan lebih dari satu karyawan atau satu fungsi. Dengan menerapkan unsur pengendalian internal tersebut, setiap pelaksanaan transaksi akan memunculkan pengecekan internal yang menyebabkan pekerjaan karyawan satu dapat diperiksa keakuratannya oleh karyawan lain. Transaksi penjualan kredit harus dilakukan oleh beberapa fungsi seperti penjualan, kredit, pengiriman, dan akuntansi.

B. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Setiap transaksi yang terjadi harus mendapat otorisasi dari petugas yang berwenang untuk memberikan persetujuan.

1. Penerimaan order pesanan dari pembeli disetujui oleh bagian penjualan dengan menggunakan Surat Pesanan Kendaraan (SPK).
2. Persetujuan pemberian kredit diotorisasikan oleh pihak *leasing* menggunakan dokumen Purchase Order.
3. Pengiriman kendaraan kepada pelanggan disetujui oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada *copy order* surat pengiriman.

2.3 Fungsi-Fungsi Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Menurut Mulyadi

Fungsi-fungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit Menurut Mulyadi:

1. Fungsi Kredit

Dalam transaksi penjualan kredit menggunakan kartu kredit, fungsi ini bertanggung jawab memberikan kartu kredit kepada pelanggan yang terpilih. Sebelum seorang pelanggan diberi kartu kredit, ia harus mengajukan permohonan menjadi anggota kartu kredit perusahaan dengan mengisi formulir permintaan. Fungsi kredit mengumpulkan informasi tentang kemampuan keuangan calon anggota dengan memintakan fotokopi rekening koran bank, keterangan gaji atau pendapatan calon anggota dari perusahaan tempatnya bekerja, dan dari sumber lain. Dengan demikian, pelanggan yang diberi kartu kredit adalah pelanggan yang telah melewati tahap seleksi yang dilakukan oleh fungsi kredit, sehingga kemungkinan tidak tertagihnya piutang dapat dikurangi. Dalam sistem penjualan kredit dengan kartu kredit, otorisasi fungsi kredit tidak lagi diperlukan karena otorisasi pemberian kredit sudah tercermin melalui kartu kredit yang ditunjukkan pelanggan saat melakukan pembelian.

2. Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab menerima surat pesanan dari pembeli, mengedit pesanan pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan gudang asal pengiriman barang, serta mengisi surat pesanan pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab membuat “*back order*” saat jumlah persediaan tidak cukup untuk memenuhi pesanan pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini bertanggung jawab menyimpan barang, menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan dan menyerahkan barang kepada fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab menyerahkan barang berdasarkan surat pesanan pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini juga memastikan bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa otorisasi dari pihak yang berwenang. Otorisasi tersebut bisa berupa surat pesanan pengiriman yang ditandatangani oleh fungsi pembelian untuk barang yang dikembalikan kepada pemasok (retur pembelian), atau surat perintah kerja dari fungsi produksi terkait penjualan atau pembuangan aset tetap yang sudah tidak digunakan lagi.

5. Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab mencatat piutang yang timbul dari transaksi tersebut, membuat dan mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur serta menyusun laporan penjualan. Selain itu, fungsi akuntansi juga bertanggung jawab mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam buku kartu persediaan.

6. Fungsi Penagihan

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta

menyediakan *copy* faktur untuk kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

2.4 Dokumen Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Menurut Mulyadi

Dokumen yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi yaitu:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

Surat pesanan pengiriman merupakan dokumen utama untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan, adapun tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

a. Surat Order Pengiriman

Dokumen ini adalah lembar pertama dari surat pesanan pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi sesuai yang tertera pada dokumen tersebut.

b. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)

Dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan dan mendapatkan otorisasi penjualan kredit.

c. Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)

Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahukan bahwa pesanan mereka telah diterima dan sedang dalam proses pengiriman.

d. Surat Muat (*Bill of Lading*)

Tembusan surat muat ini merupakan dokumen yang digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum. Surat muat ini biasanya dibuat dalam 3 lembar, 2 lembar untuk perusahaan dan 1 lembar disimpan sementara oleh fungsi pengiriman setelah ditandatangani oleh wakil perusahaan angkutan umum.

e. Slip Pembungkus (*Packing Slip*)

Dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang yang diterima.

f. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)

Dokumen ini adalah tembusan surat pesanan pengiriman yang dikirimkan ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah sesuai yang tercantum di dalamnya. Fungsi gudang kemudian menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman dan mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

g. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*)

Dokumen ini adalah salinan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan berdasarkan tanggal pengiriman yang telah dijadwalkan.

h. Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*)

Dokumen ini adalah salinan surat order pengiriman yang diarsipkan berdasarkan urutan abjad nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan pelanggan terkait status pesanan mereka.

2. Faktur dan Tembusannya

Faktur penjualan adalah dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang yang timbul. Terdapat berbagai tembusan surat order yang meliputi:

a. Faktur Penjualan (*Customer's Copies*)

Dokumen ini adalah lembar pertama yang dikirim oleh bagian penagihan kepada pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang diberikan kepada pelanggan disesuaikan dengan permintaan pelanggan.

b. Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*)

Dokumen ini adalah salinan faktur penjualan yang dikirim oleh bagian penagihan ke bagian akuntansi sebagai dasar pencatatan piutang dalam kartu piutang.

c. Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*)

Dokumen ini adalah salinan faktur penjualan yang dikirim oleh bagian penagihan ke bagian akuntansi sebagai dasar pencatatan transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

d. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*)

Dokumen ini adalah salinan yang dikirim oleh bagian penagihan ke bagian akuntansi sebagai dasar untuk menghitung beban pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan dan untuk perhitungan komisi wiraniaga (*sales person*)

e. Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)

Dokumen ini dikirim oleh fungsi penagihan kepada wiraniaga untuk memberitahu bahwa pesanan dari pelanggan yang dia tangani telah terpenuhi, sehingga memungkinkan wiraniaga untuk menghitung komisi penjualan yang menjadi hak nya.

3. Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan

Rekapitulasi beban pokok penjualan adalah dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik, harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rekapitulasi beban pokok penjualan, kemudian dibuatkan dokume sumber berupa bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tersebut.

4. Bukti Memorial

Bukti memorial adalah dokumen sumber yang digunakan sebagai dasar pencatatan dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial berfungsi sebagai dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

2.5 Sistem Pengendalian Internal

Sistem Pengendalian Internal didefinisikan sebagai suatu struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga seluruh aset sebuah organisasi, melakukan pengecekan terkait ketelitian serta keandalan dari data akuntansi, serta mendukung terpenuhinya kebijakan manajemen Mulyadi (2019). Praktik yang sehat dalam penjualan kredit melibatkan penerapan prosedur dan kebijakan tertentu untuk memastikan bahwa transaksi penjualan kredit dilakukan secara transparan, akurat, dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku. Tujuan utamanya adalah mengurangi risiko ketidakmampuan pelanggan dalam membayar utang, mencegah penipuan, serta memastikan pencatatan yang tepat dan pelaporan yang sesuai waktu. Berikut adalah praktek sehat dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2019):

1. Penggunaan Formulir Bernomor Urut Tercetak

Untuk menciptakan praktik yang sehat, formulir yang digunakan dalam perusahaan harus bernomor urut tercetak dan penggunaan nomor urut tersebut harus dipertanggungjawabkan oleh pihak yang memiliki wewenang untuk menggunakan formulir tersebut.

2. Secara berkala, fungsi akuntansi mengirimkan pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk memeriksa keakuratan catatan piutang yang dijalankan oleh fungsi tersebut. Praktik yang baik dapat diciptakan dengan melakukan pemeriksaan berkala terhadap keakuratan catatan akuntansi yang dilakukan oleh pihak eksternal yang independen. Untuk mengecek ketelitian catatan piutang perusahaan, secara periodik fungsi akuntansi diharuskan membuat pernyataan piutang untuk mengirimkannya kepada debitur yang bersangkutan.

3. Secara berkala, dilakukan rekonsiliasi antara kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar. Rekonsiliasi adalah proses pencocokan dua data yang dicatat dalam catatan akuntansi yang berbeda tetapi berasal dari sumber yang sama. Data dari dokumen asal (faktur penjualan) dicatat melalui dua jalur, yaitu: (1) dicatat kedalam jurnal dan kemudian diringkaskan

ke dalam akun kontrol piutang dalam buku besar, (2) dicatat dalam kartu piutang sebagai rincian akun kontrol piutang dalam buku besar.

BAB III

METODE PENULISAN LAPORAN AKHIR

3.1 Desain Laporan Akhir

Dalam menyusun tugas akhir, penulis menggunakan desain laporan akhir yang bersifat kualitatif yang memiliki arti bahwa dalam proses penyusunan laporan akhir menggunakan fakta yang sebenarnya. Fakta-fakta ini diperoleh penulis dari hasil observasi yang dilakukan di PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka.

3.2 Sumber dan Jenis Data

3.2.1 Sumber Data

Dalam mengumpulkan data laporan akhir, penulis menggunakan sumber data sebagai berikut:

- a. Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan, contoh: wawancara dengan pimpinan perusahaan dan pihak-pihak lain yang berkaitan dengan penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan melakukan observasi.
- b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dengan melalui suatu perantara, data ini sudah tidak asli lagi atau bisa disebut sebagai data kedua, contoh data sejarah dan struktur organisasi perusahaan.

3.2.2 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Data Kualitatif adalah informasi yang diperoleh dari kalimat-kalimat verbal, bukan berupa angka-angka dalam proses pengumpulan data. Contoh data kualitatif seperti deskripsi langsung mengenai objek yang diamati (profil perusahaan, visi, misi, bidang usaha perusahaan, dan struktur organisasi perusahaan).

3.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang terkait dengan perilaku manusia, proses kerja, fenomena alam, dan bila respons yang diamati tidak terlalu besar. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung di perusahaan tempat penelitian dengan mengumpulkan data yang terkait dengan penyusunan tugas akhir

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengambilan data dimana peneliti secara langsung berdialog dengan responden untuk mendapatkan informasi dari mereka. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan tanya jawab langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan tugas akhir ini.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang bersumber pada berbagai bentuk tidak tertulis seperti buku-buku, majalah, peraturan, laporan, notulen rapat dan catatan-catatan. Dokumentasi dilakukan dengan cara mencatat data-data yang akurat yang diperlukan dalam penelitian ini di tempat penelitian. Contohnya adalah dokumen Berita Acara Pembayaran, Surat Jalan, Surat Serah Terima Kendaraan.

3.4 Objek Kerja Praktik

3.4.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di PT. Tunas Dwipa Matra (TDM) bidang *Finance Claim Sales Program* yang beralamat di Jl. Pramuka No.1, Rajabasa, Kota bandar Lampung, Lampung 35144. Penelitian ini dilaksanakan selama 40 hari (empat puluh hari) terhitung dari 09 Januari – 29 Februari 2024.

3.4.2 Profil Singkat PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka

PT. Tunas Dwipa Matra (TDM) adalah bagian dari PT. Astra Honda Motor (AHM), yang merupakan pionir dalam industri sepeda motor di Indonesia. Didirikan pada tanggal 11 juni 1971 dengan nama awal PT. Federal Motor, perusahaan ini mengalami perubahan dalam kepemilikan saham seiring dengan perkembangan kondisi ekonomi dan pertumbuhan pasar sepeda motor. Pada tahun 2001, PT Federal Motor dan beberapa anak perusahaan digabung menjadi satu entitas dengan nama PT Astra Honda Motor, dimana komposisi kepemilikan sahamnya adalah 50% milik PT Astra International Tbk dan 50% milik Honda Motor Co. Japan.

Saat ini PT Astra Honda Motor memiliki tiga fasilitas pabrik perakitan, dengan pabrik pertama yang terletak di Sunter, Jakarta Utara yang juga berperan sebagai kantor pusat. Pabrik kedua berlokasi di Pegangsaan Dua, Kelapa Gading, serta pabrik ketiga terletak di kawasan MM 2100 Cikarang Barat, Bekasi. Pabrik ketiga ini merupakan fasilitas perakitan terbaru yang mulai beroperasi sejak tahun 2005. Untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan sepeda motor Honda, PT Astra Honda Motor didukung oleh 1.800 showroom penjualan, 3.600 pelayanan *service* atau bengkel AHASS (*Astra Honda Authorized Service Station*), serta 7.550 gerai suku cadang yang siap melayani jutaan pengguna sepeda motor Honda di seluruh Indonesia. Industri sepeda motor saat ini menjadi industri yang besar di Indonesia, dengan jumlah karyawan PT Astra Honda Motor sendiri mencapai sekitar 20.000 orang, ditambah dengan ratusan vendor dan *supplier* serta ribuan jaringan lainnya, yang semuanya memberikan dampak ekonomi berantai yang signifikan. Keseluruhan rantai ekonomi tersebut diperkirakan dapat memberikan kesempatan kerja kepada sekitar setengah juta orang. PT Astra Honda Motor akan terus berupaya menghasilkan sarana transportasi roda dua yang menyenangkan, aman, dan ekonomis sesuai dengan harapan dan kebutuhan masyarakat Indonesia.

PT Tunas Dwipa Marta (TDM) awalnya dikenal dengan nama Tunas Indonesia Motor, sebuah perusahaan keluarga yang didirikan pada tahun 1967 oleh Anton Setiawan. Sejak tahun 1974, perusahaan ini menjadi dealer resmi Toyota, Daihatsu, BMW, dan Peugeot untuk wilayah Jakarta dan sekitarnya. Pada tahun yang sama, Tunas Indonesia Motor juga menjadi dealer utama sepeda motor Honda di Lampung, Sumatra Selatan. Seiring berjalannya waktu, perusahaan ini berkembang menjadi Grup Otomotif Independen terbesar di Indonesia, dengan 124 *outlet* yang tersebar diseluruh negeri. Pada tahun 1990, seluruh bisnis diintegrasikan menjadi satu perusahaan yang bernama PT. Ridean, yang kemudian terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 1995. Saat ini, PT Tunas Andalan Pertama dan *Jardine Cycle & Carriage* adalah pemegang saham utama grup Tunas Ridean, masing-masing memiliki 43,8% dari jumlah saham yang beredar. Grup Tunas Ridean mengoperasikan jaringan *outlet* penjualan dan layanan purna jual merek otomotif terkemuka melalui PT Tunas Ridean Tbk, serta PT Tunas Mobilindo Perkasa (Tunas BMW), dan juga sebagai dealer utama sepeda motor Honda untuk wilayah Lampung melalui PT. Tunas Dwipa Matra.

PT. Tunas Dwipa Matra (TDM) semakin efisien dalam penjualan serta mengembangkan jaringan dealer resmi sepeda motor Honda diluar wilayah Lampung dibawah naungan main dealer Honda. PT. Tunas Ridean Tbk memperluas jaringan *outlet* penjualan motor Honda di Lampung mengatur sebanyak 49 *outlet* dealer, 35 *outlet* independen yang dikelola langsung oleh TDM retail. Sebagai main dealer, PT Tunas Dwipa Matra juga mengelola 119 bengkel AHAS (*Astra Honda Authorized Service Station*), dimana 12 bengkel dioperasikan langsung oleh PT. Tunas Dwipa Matra. Keunggulan teknologi Honda Motor diakui di seluruh dunia dan terbukti dalam berbagai kesempatan, baik di jalan raya maupun lintas balap. Honda terus mengembangkan teknologi yang mampu memenuhi kebutuhan pelanggan, seperti mesin yang handal dan hemat bahan bakar, sehingga menjadikannya sebagai pelopor kendaraan roda dua yang ekonomis.

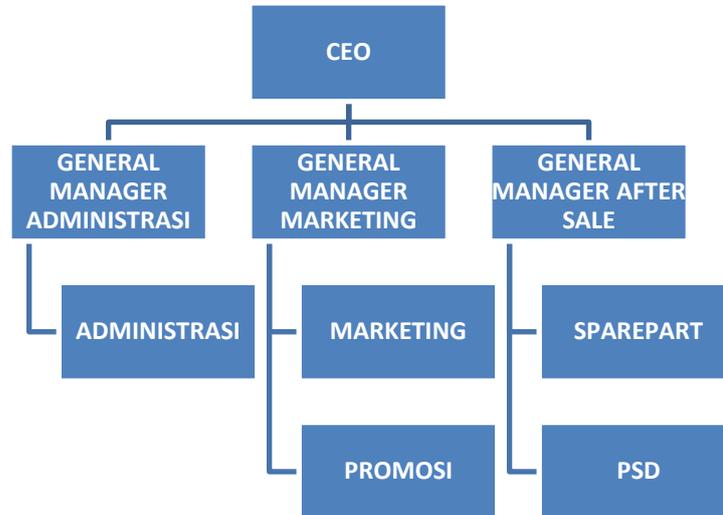
Gambar 3.4.2.1
Regulator bagi 46 outlet dealer, 35 outlet independen dan 14 outlet yang dikelola PT. Tunas Dwipa Matra



Sumber : Dok. PT. Tunas Dwipa Marta Rajabasa Lampung 2019

Tidak mengherankan bahwa harga jual kembali sepeda motor Honda tetap tinggi. AHM memiliki pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan para pengguna sepeda motor di Indonesia. Dengan jaringan pemasaran yang luas dan pengalaman yang besar, AHM mampu memudahkan proses pembelian dan memberikan layanan purna jual yang memadai, sehingga merek Honda semakin unggul.

3.4.3 Struktur Organisasi PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka dan Struktur Organisasi *Finance*



Gambar 3.1 Struktur Organisasi

Sumber : Departmen Finance PT. Tunas Dwipa Matra 2024

Penjelasan kepengurusan Departemen *Finance* PT.Tunas Dwipa Matra Lampung sesuai dengan table struktur organisasi diatas yaitu berikut uraian penjelasannya:

1. CEO memiliki tanggung jawab membuat keputusan demi keberlangsungan perusahaan.
2. General Manager Administrasi TDM adalah seseorang yang merencanakan dan mengoordinasikan prosedur dan sistem administratif serta merancang cara untuk menyederhanakan proses.
3. General Manager Marketing bertanggung jawab terhadap pelaksanaan prosedur, rencana serta program didalam *Sales Actifities* (terutama *Sales Target, Sales Plan, Sales Expenses, Sales Report, Sales Coordination* dan *Sales Administration*)
4. General Manager After Sales bertanggung jawab memastikan pencapaian Sales Target dan Market Share, bertanggung jawab atas *manpower* baik bagian penjualan (*front office*) maupun *back office*, serta mampu

melakukan pengembangan kompetensi SDM Cabang (*Sales, After Sales Service, Administrasi*)

5. Manager Administrasi TDM bertugas memimpin, mengarahkan, dan mengawasi staf untuk bekerja sama mencapai tujuan organisasi, serta mengkoordinasikan dan mengawasi berbagai fungsi administratif, seperti manajemen kearsipan, komunikasi internal, manajemen jadwal, dan penyelenggaraan rapat.
6. Manager Marketing bertanggung jawab untuk mengembangkan dan melaksanakan rencana pemasaran yang efektif, termasuk penetapan harga yang kompetitif, pengelolaan promosi dan iklan, serta pembuatan strategi distribusi yang tepat.
7. Promosi meliputi perencanaan, pengembangan dan pelaksanaan berbagai kegiatan promosi dan pemasaran untuk meningkatkan penjualan. Hal ini termasuk didalamnya mengidentifikasi target pasar, merancang strategi promosi yang efektif, mengelola kampanye iklan dan promosi serta mengatur acara promosi seperti pameran otomotif, demonstrasi produk, dan program loyalitas pelanggan.
8. Divisi Sparepart bertugas membuat dan mengelola harga suku cadang, mengembangkan SOP gudang dan pendistribusian part. Mengelola inventaris dengan efisien.
9. *People Development Supervisor* bertugas melakukan *developmet soft skill dan technical skill* kepada cabang unit bisnis, *Administration Head*. Melakukan analisa kebutuhan pengembangan karyawan dan modul pelatihan.

3.4.4 Visi dan Misi PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka

Visi

Menjadi Perusahaan otomotif paling inovatif di Indonesia, dengan menciptakan pengalaman megesankan sidetiap interaksi degan pelanggan.

Misi

1. Memberikan pengalaman “*Piece Of Mind*” bagi konsumen.
2. Menciptakan pertumbuhan berkelanjutan melalui operasional yang *progresif*.
3. Mengembangkan Sumber daya Manusia dalam membangun kepemimpinan yang kuat.
4. Menciptakan pertumbuhan yang bernilai bersama Mitra Bisnis Strategis.
5. Membuat perbedaan yang positif dimanapun Tunas berada.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan mengenai Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Kendaraan Bermotor pada PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka, penulis dapat menyimpulkan telah terbukti efektif. Hal ini terlihat dari masing-masing fungsi sudah menjalankan fungsi tugasnya dengan baik kecuali fungsi gudang yang harus diperbaiki dalam prosedur pengeluaran barang dari gudang. Adapun sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada perusahaan sudah memenuhi unsur pengendalian internal dari sisi praktek yang sehat.

Dokumen-dokumen yang menjadi bagian dari proses penjualan sepeda motor secara kredit meliputi: Surat Pesanan Kendaraan (SPK), Faktur Kendaraan (*Delivery Order*), *Purchase Order* (PO), Bukti Serah Terima (BSTK) dan kuitansi pembayaran. Adapun unit yang terlibat dalam proses Sistem Penjualan Kredit pada PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka meliputi: *Salesman*, Kasir, Sales Admin, Gudang, serta *Accounting & Finance*.

5.2 Saran

Dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan, penulis memberikan beberapa saran terkait Sistem Penjualan Kredit pada PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka, yaitu:

1. Mengeluarkan dokumen permintaan barang dari Sales Admin sebelum akhirnya disampaikan ke fungsi gudang dan pengiriman
2. Menambah fungsi baru yaitu fungsi pengiriman dalam struktur organisasi agar proses pengiriman terhindar dari *complain* dari konsumen.
3. Sisi praktek yang sehat sudah memenuhi unsur pengendalian internal namun harus tetap menyesuaikan seiring dengan perkembangan bisnis.
4. Agar dapat memuaskan konsumen dan membangun kepercayaan mereka, disarankan agar PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka lebih memperhatikan

stok unit yang tersedia di gudang. Hal ini bertujuan agar saat konsumen membutuhkan unit kendaraan, unit tersebut tersedia dan tidak menyebabkan kekecewaan karena harus menunggu terlalu lama untuk mendapatkan pesanan yang diinginkan.

5. Agar dapat meningkatkan penjualan kredit PT. Tunas Dwipa Matra Pramuka, disarankan agar perusahaan meningkatkan promosi dan menawarkan harga yang lebih menarik. Dengan demikian, akan lebih banyak konsumen yang tertarik untuk membeli unit sepeda motor secara kredit. Penjualan unit sepeda motor secara kredit ini dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan perusahaan, terutama karena jumlah uang muka (DP) yang dianggap terjangkau oleh konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, M. D., Sukandani, Y., & Ardhiani, M. R. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern. *3*(1).
- Aneta, Y. (n.d.). Sistem Penjualan Kredit.
- Chanifah, S., & Budi, A. (2020). Pengaruh Kecukupan Modal, Likuiditas, Dan Risiko Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Perbankan Konvensional Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2018. *Dynamic Management Journal*, *4*(2),
- Imaniar, N., Indrawan, A., & Nurmilah, R. (2020). Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun). *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, *5*(1), Article 1. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS) Volume 2, Nomor 1, November 2021*.
- Suryandani, F., Basori, B., & Maryono, D. (2019). Pengembangan Sistem Informasi Akademik Berbasis Web Sebagai Sistem Pengolahan Nilai Siswa Di Smk Negeri 1 Kudus. *Jiptek: Jurnal Ilmiah Pendidikan Teknik dan Kejuruan*, *10*(1), Article 1. <https://doi.org/10.20961/jiptek.v10i1.14976>
- Susanto, A. (2019). Sistem Informasi Akuntansi: Pemahaman konsep secara terpadu (Ed.1, cet.1). Lingga Jaya.
- Tyoso, J. S. P. (2019). Sistem Informasi Manajemen. Deepublish.
- Mulyadi, 2019. Sistem Akuntansi. Penerbit : Salemba Empat Jakarta Selatan
- Marshall B. Romney & Paul John Steinbart, 2014. Sitem Informasi Akuntansi.Penerbit: Salemba Empat.