

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan didirikan bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan, mempertinggi daya saing dan meminimalkan biaya produksi untuk mencapai laba maksimal. Perkembangan dan laba yang dicapai perusahaan dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dengan operasinya. Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang tetap mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Produsen harus selalu berusaha mengelola usahanya dengan baik guna mencapai tujuan tersebut, diantaranya adalah dengan penjualan.

Bagi perusahaan dagang, penjualan adalah salah satu aspek penting dalam kelangsungan proses bisnis perusahaan dan merupakan aktivitas yang rutin terjadi dalam perusahaan. Proses penjualan merupakan kegiatan rutin yang menghasikan informasi, untuk itu perusahaan harus memiliki mekanisme kerja yang baik dan sistem informasi yang dapat diandalkan sehingga memberikan informasi yang akurat dan cepat.

Bagi perusahaan jasa, penjualan adalah suatu unit usaha yang kegiatannya memproduksi produk yang tidak berwujud (jasa), dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Atau perusahaan jasa dapat diartikan juga sebagai suatu perusahaan yang menjual jasa yang diproduksinya, bertujuan untuk memenuhi kebutuhan para konsumen dan mendapatkan keuntungan.

Sistem akuntansi penjualan merupakan proses mencatat, mengidentifikasi, menganalisis, dan melaporkan transaksi penjualan untuk mendapatkan informasi penjualan serta menyajikannya kepada pihak-pihak yang berkepentingan dan untuk mempermudah pengendalian penjualan perusahaan. Sistem akuntansi yang dirancang dengan baik akan menghasilkan informasi yang baik dan tepat bagi pemakai informasi dalam pengambilan keputusan.

Penjualan dapat terjadi secara tunai dan secara kredit. Penjualan secara tunai biasanya dilakukan dengan cara lebih mudah dibandingkan dengan penjualan kredit. Hal ini dikarenakan pembayaran pada penjualan tunai dapat diterima langsung oleh perusahaan, sedangkan penjualan kredit proses pembayarannya menjadi lebih lama karena disertai dengan prosedur penagihan. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan sesuai, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif.

PT. Riau Jaya Cemerlang adalah salah satu perusahaan yang berbentuk dealer resmi yang terletak di Jalan Jendral Sudirman No. 81 Ujung Batu, yang bergerak dibidang penjualan sepeda motor, servis atau pemeliharaan serta penjualan *spare part* (suku cadang) sepeda motor merek Suzuki. Dengan demikian PT. Riau Jaya Cemerlang bergerak dibidang penjualan dan jasa.

Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, PT.Riau Jaya Cemerlang melakukan 2 sistem akuntansi penjualan yaitu:

1. Penjualan secara tunai

Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan.

2. Penjualan secara kredit

Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Penjualan tunai yang dilakukan PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu dengan cara membayar langsung kepada kasir, sedangkan penjualan kredit yang dilakukan PT.Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu dengan membayar uang muka ke pada bagian kasir, kemudian angsurannya dibayar ke *leassing* PT. Suzuki *Finance* Indonesia Indomobil *Finance* dan Adira *Finance*.

Sistem akuntansi penjualan sangat penting bagi PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu yaitu untuk mempertahankan kelangsungan hidup, perkembangan perusahaan, untuk meningkatkan keuntungan, dan agar mempermudah konsumen untuk membeli sepeda motor yang diinginkannya. Dengan adanya sistem penjualan kredit, konsumen yang berkehidupan menengah ke bawah akan lebih mudah membeli sepeda motor dengan cara menyicil angsuran sepeda motornya. Perusahaan pun akan mendapat keuntungan yang cukup besar. Keuntungan dapat dicapai apabila penjualan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah ditetapkan, semakin tinggi angka penjualan yang dicapai, maka semakin tinggi pula laba yang akan dicapai oleh perusahaan.

Besarnya keuntungan yang diperoleh, yaitu merupakan ukuran untuk menilai sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Untuk memperoleh omzet penjualan yang besar, maka diperlukan perencanaan yang baik. Semua ini memerlukan pemikiran yang semakin mendasar bagi manajemen perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan, sehingga segala aktivitas perusahaan dapat memberikan yang maksimal atau perusahaan tersebut dapat bertahan untuk melakukan aktivitasnya.

Berdasarkan survei yang saya lakukan pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu ditemukan fenomena bahwa sistem akuntansi penjualannya sudah cukup baik karena sebagian besar telah sesuai dengan teori akuntansi yang sudah ada, namun ada sedikit perbedaan yaitu tidak memiliki fungsi gudang, mungkin saja dikarenakan skala usahanya masih kecil dan juga adanya perangkapan dari fungsi yaitu bagian Admin dan *Counter sales* yang dikerjakan oleh satu orang. Tetapi faktur penjualan yang dibuat secara urut dan tercetak, formulir yang digunakan sudah bernomor urut cetak.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka penulis ingin mengadakan penelitian skripsi dengan judul **“ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT. RIAU JAYA CEMERLANG CABANG UJUNG BATU”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah maka dapat dibuat rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: “Bagaimanakah sistem akuntansi penjualan sepeda motor pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu ?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini berdasarkan perumusan masalah yang ada adalah : “Untuk menganalisis sistem akuntansi penjualan sepeda motor pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu”.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin dicapai dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai sistem akuntansi penjualan sepeda motor.

2. Bagi Pembaca

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan salah satu sumber informasi tambahan untuk memperluas pengetahuan dan sebagai referensi tambahan untuk penelitian yang terkait dengan penelitian ini.

3. Bagi PT. Riau Jaya Cemerlang

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan masukan-masukan yang berguna bagi pihak Penjualan dalam mengambil kebijakan yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan sepeda motor.

1.5 Pembatasan Masalah dan Originalitas

Penulis membatasi masalah pada sistem akuntansi penjualan sepeda motor pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu. Penelitian ini menggunakan data yang bersumber dari PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu, sehingga terhindar dari unsur plagiat.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya, oleh Andi Iswoyo (2013) dengan judul penelitian “Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Motor dan Pengaruhnya Terhadap Penerimaan Kas pada CV. Ramayana Putra Motor Gresik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem yang ada sudah cukup baik karena sebagian besar telah sesuai dengan teori akuntansi yang sudah ada, namun ada sedikit perbedaan yaitu tidak memiliki fungsi gudang, mungkin saja dikarenakan skala usahanya masih kecil dan juga adanya perangkapan dari fungsi yaitu bagian Admin dan *Counter sales* yang dikerjakan oleh satu orang.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada objek penelitian, lokasi penelitian, tahun penelitian, dan variabel penelitian.

1.6 Sistematika Penulisan

Skripsi ini disusun dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, Pembatasan masalah dan originalitas, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini penulis akan menguraikan tentang teori-teori atas variable-variabel yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan literatur dan sumber-sumber yang relevan.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan dipaparkan mengenai objek penelitian, jenis penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan jadwal penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan membahas dan menjelaskan tentang analisis sistem akuntansi penjualan sepeda motor pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab yang terakhir yang berisikan kesimpulan dari permasalahan yang telah dikemukakan serta saran untuk perbaikan untuk perbaikan perusahaan bagi kegiatan selanjutnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Sistem Akuntansi

Menurut Anastasia Diana dan Lilis Setiawati (2011) sistem merupakan serangkaian bagian yang saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Suatu sistem pasti tersusun dari sub-sub sistem yang lebih kecil yang juga saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan.

Sedangkan menurut Mulyadi (2008) sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Lili M. Sadeli (2015) akuntansi adalah proses pengidentifikasian, mengukur, dan melaporkan, informasi ekonomi untuk membuat pertimbangan dan mengambil keputusan yang tepat bagi pemakai informasi tersebut. Termasuk keharusan bagi akuntansi untuk mengetahui lingkungan social ekonomi disekitarnya. Tanpa pengetahuan tersebut mereka tidak akan dapat mengidentifikasi dan membuat informasi yang relevan.

Sedangkan menurut *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) dalam Hery (2009) akuntansi adalah seni pencatatan, mengklasifikasikan, dan pengikhtisaran transaksi dan peristiwa keuangan dengan cara tertentu dan dalam ukuran moneter, termasuk penafsiran atas hasil-hasilnya.

Menurut Mulyadi (2008) sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi

keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2008) terdapat lima unsur pokok dalam sistem akuntansi, yaitu:

1. Formulir

Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering disebut dengan istilah dokumen karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam (didokumentasikan) di atas secarik kertas. Contoh formulir adalah faktur penjualan, bukti kas keluar, cek, dan lain-lain.

2. Jurnal

Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Contoh jurnal adalah jurnal pembelian, jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan lain-lain.

3. Buku Besar

Buku besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening tersebut disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

4. Buku Pembantu

Buku pembantu terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar. Sebagai contoh buku pembantu piutang yang merinci semua data tentang debitur.

5. Laporan

Hasil akhir dari proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, dan laporan harga pokok produksi.

Menurut Suwardjono (2009) sistem akuntansi terdiri atas perangkat pencatatan, prosedur, dan tindakan berupa perlakuan akuntansi. Sistem akuntansi yang sekarang dikenal sebenarnya berasal dari pemikiran sederhana yang kemudian berkembang jalan dengan kebutuhan pelaporan.

2.2 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2008) sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Dari defenisi di atas, bahwa informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi digunakan dan dibutuhkan oleh pihak dalam perusahaan (*intern*) maupun luar perusahaan (*ekstern*). Oleh sebab itu sistem akuntansi dirancang sedemikian rupa agar dapat memenuhi kebutuhan perusahaan didalam menghasilkan informasi.

Sistem akuntansi penjualan dapat diartikan suatu proses mencatat, mengidentifikasi, menganalisis, dan melaporkan transaksi penjualan untuk mendapatkan informasi penjualan serta menyajikannya kepada pihak-pihak yang

berkepentingan dan untuk mempermudah pengendalian penjualan perusahaan. Sistem akuntansi yang dirancang dengan baik akan menghasilkan informasi yang baik dan tepat bagi pemakai informasi dalam pengambilan keputusan.

2.3 Sistem Akuntansi Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2008) pengertian sistem pengendalian intern “ Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut Tuanakotta dalam Sanyoto Gondodiyoto (2007) sistem pengendalian intern meliputi rencana organisasi dan semua metode serta kebijakan yang terkoordinasi dalam suatu perusahaan untuk mengamankan kekayaan, menguji ketepatan dan sampai berapa jauh data akuntansi dapat dipercaya, menggalakkan efisiensi usaha serta mendorong ditaatinya kebijakan pimpinan yang telah digariskan.

Tujuan pokok sistem pengendalian intern adalah:

1. Menjaga kekayaan perusahaan.
 - a. Penggunaan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.
 - b. Pertanggung jawaban kekayaan perusahaan yang dicatat dibanding dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
 - a. Pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.

b. Pencatatan transaksi yang terjadi dalam catatan akuntansi.

Unsur pokok sistem pengendalian intern adalah:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit perusahaan.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan pertanggung jawabnya.

2.4 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2008) penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dagang 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.

Dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung melalui register kas atau bagian kassa. Sehingga, tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual.

2.5 Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penerimaan Kas Dari Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2008) fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari penjualan tunai adalah :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai.

2. Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerimaan kas dari pembeli.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyediakan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan, penerimaan kas, dan pembuat laporan penjualan.

2.6 Dokumen–Dokumen yang Digunakan Dalam Prosedur Penjualan Tunai

Dokumen–dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai adalah:

1. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli, alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode pramuniaga, otorisasi terjadinya berbagai tahap transaksi.

2. Bukti Setor Bank

Dokumen ini dibuat sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank dibuat tiga lembar, dan diserahkan ke bank bersamaan dengan penyetoran kas dari hasil penjualan tunai ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali dari bank setelah ditanda tangani dan dicap oleh bank sebagai tanda bukti penyetoran kas ke bank.

3. Pita Register Kas

Dokumen ini dihasilkan pada bagian kassa dengan cara mengoperasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh bagian kassa dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

4. Rekap Harga Penjualan

Dokumen ini digunakan untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. Dokumen ini merupakan pendukung bagi pembuatan memorial guna mencatat harga pokok pendukung produk yang dijual.

2.7 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Tunai

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2008) adalah:

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, 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.

2. 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.

3. Prosedur Penyerahan Barang

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

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

5. Prosedur Penyetoran Kas Ke Bank

Sistem pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

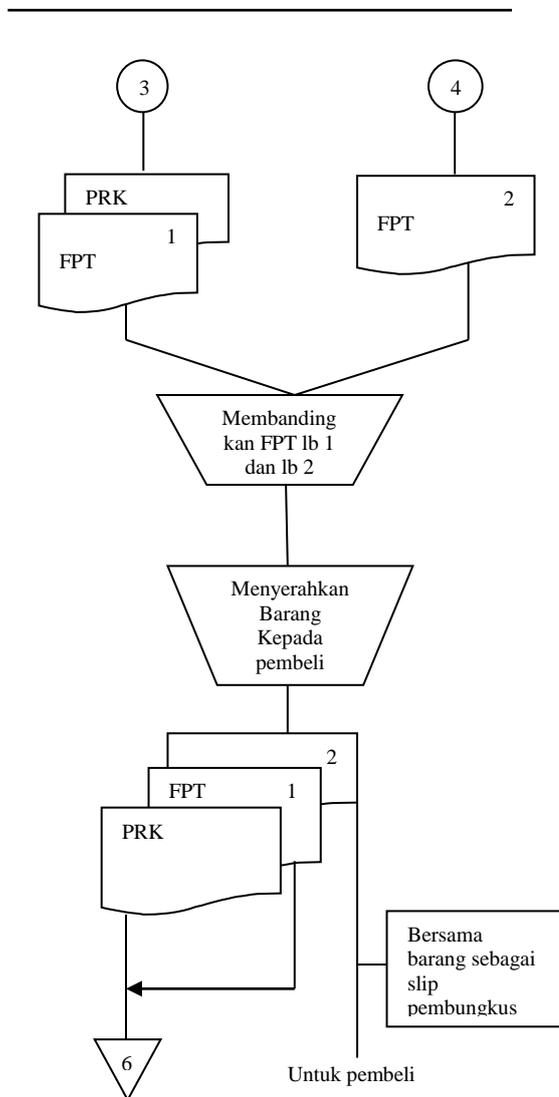
6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

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

7. 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.

Bagian Pengiriman



Lembar ke-1 dan ke-2

diserahkan kepada perusahaan. oleh perusahaan surat tanda terima barang ini dimintakan tanda tangan dari pelanggan sebagai tanda penerimaan barang oleh pelanggan, lembar ke-1 diserahkan kepada pelanggan dan lembar ke-2 disimpan dalam arsip perusahaan sebagai dokumen bukti telah diberikannya barang kepada pelanggan.

Lembar ke-3

dikirimkan oleh bagian pengiriman ke bagian order penjualan untuk memberitahukan bahwa bagian pengiriman telah melaksanakan pengiriman sesuai

Lembar ke-4 dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan.
arsip bagian pengiriman menurut tanggal pengiriman yang dilaksanakan.

Gambar 2.1 *Flowchart* sistem akuntansi penjualan tunai
Sumber: Mulyadi (2008) *Sistem Akuntansi*.

2.9 Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2008) “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”. Untuk mengetahui tidak tetagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Sesuai dengan penjelasan di atas, dapat ditarik kesimpulan penjualan kredit yaitu transaksi penjualan yang dilakukan tetapi pembayarannya menggunakan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama.

2.10 Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Kredit

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman barang. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat back order pada saat tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan barang ke bagian pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit, membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, dan membuat laporan penjualan, serta mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan.

2.11 Dokumen–Dokumen yang Digunakan Dalam Prosedur Penjualan Kredit

Dokumen–dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit adalah:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

Dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah yang tertera diatas dokumen tersebut.

Tembusannya berupa: tembusan kredit, surat pengakuan, surat muat, slip pembungkus, tembusan gudang, arsip pengendalian pengiriman, dan arsip index silang.

2. Faktur Penjualan dan Tembusannya

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

Tembusannya berupa: tembusan piutang, tembusan jurnal penjualan, tembusan analisis, dan tembusan wiraniaga.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan.

4. Bukti Memorial

Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode tertentu.

2.12 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah:

1. Posedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambah informasi penting pada surat order daripembeli. 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.

2. Prosedur Penentuan Kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, 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.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

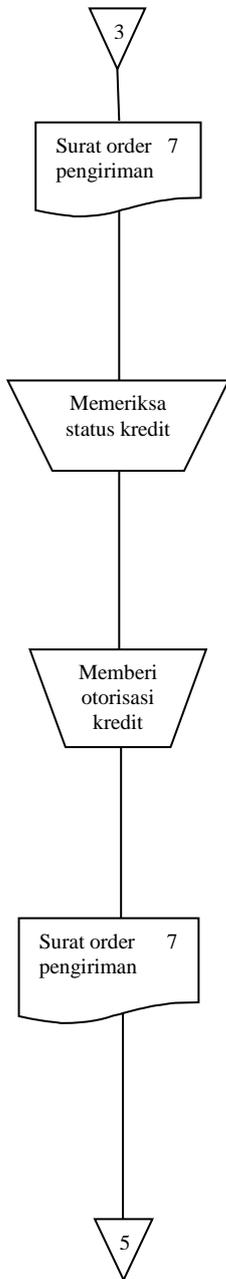
6. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

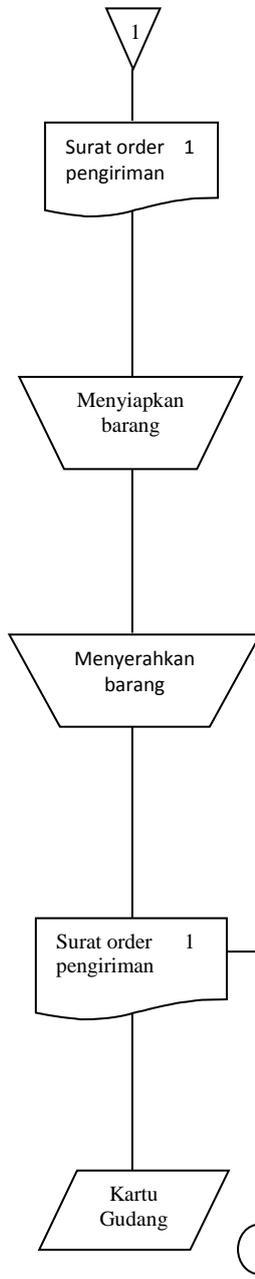
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode tertentu.

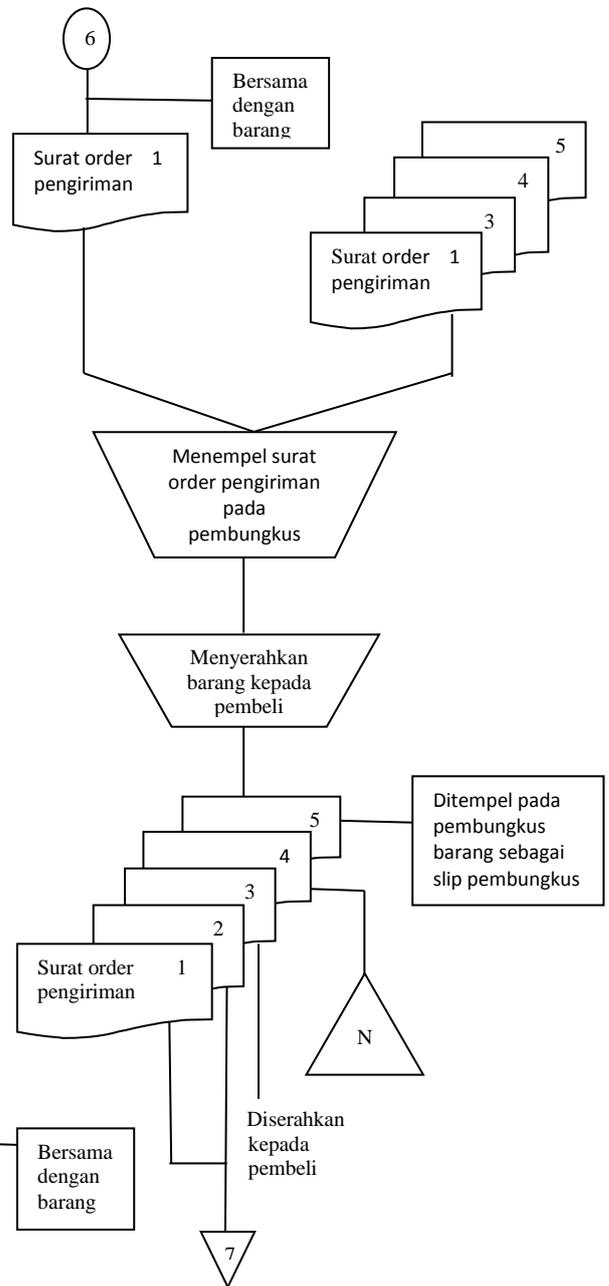
Bagian Kredit



Bagian Gudang



Bagian Pengiriman



2.14 Hasil Penelitian yang Relevan

Beberapa penelitian yang telah dilaksanakan oleh peneliti sebelumnya terkait dengan sistem akuntansi penjualan sepeda motor dan penerimaan kas sebagai berikut:

1. Andi Iswoyo (2013) melakukan penelitian yang berjudul “Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Motor dan Pengaruhnya Terhadap Penerimaan Kas pada CV.Ramayana Putra Motor Gresik”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem yang ada sudah cukup baik karena sebagian besar telah sesuai dengan teori hanya pada prosedur penjualan terjadi perbedaan. Hal ini dikarenakan adanya penyesuaian dengan kebutuhan operasional perusahaan sehingga tidak berdampak besar terhadap kinerja perusahaan, tetapi ada beberapa kelemahan di beberapa bagian tertentu yaitu bagian penerimaan kas tidak memiliki dokumen-dokumen pendukung dan bagian pengendalian intern yaitu penyetoran uang kas ke bank tidak dilakukan secara periodik yang jelas karena tidak ada aturan dalam penyetoran uang kas, faktur jual tidak dibuat secara urut dan tercetak tetapi dari surat order yang diubah menjadi faktur jual serta adanya perangkapan dari fungsi yaitu bagian bank dan piutang yang dikerjakan oleh satu orang.
2. Sumardi (2015) melakukan penelitian yang berjudul “Sistem Akuntansi Penjualan *Sparepart* dan Pelayanan Servis Sepeda Motor pada CV.Area Motor Kudus”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan implementasi sistem akuntansi penjualan *sparepart* dan pelayanan servis sepeda motor di CV. Area Motor Kudus, maka dapat penulis mengambil kesimpulan yaitu

Sistem akutansi penjualan *sparepart* dan pelayanan servis sepeda motor di CV. Area Motor Kudus merupakan suatu hal yang sangat penting dalam suatu usaha yang bergerak pada bidang penjualan *sparepart*, karena bagian gudanglah yang mengelola, menyimpan dan merawat *sparepart* yang ada. Sistem akutansi penjualan *sparepart* dan pelayanan servis Sepeda Motor CV. Area Motor Kudus mempermudah sistem penerimaan dan pengeluaran *Sparepart* dan pelayanan servis motor yang berlangsung selama ini agar pengolahan data dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Dengan pembentukan sistem baru yang terkomputerisasi diharapkan dapat mengantisipasi kebutuhan yang timbul untuk meningkatkan kinerja serta meringankan proses kerja dan menghemat waktu dan tenaga. Sistem Akutansi Penjualan *Sparepart* dan Pelayanan Servis Sepeda Motor yang baik dapat disusun evaluasi dalam suatu periode tertentu sehingga akan mempermudah pengolahan dan penyimpanan data. Untuk terciptanya komputerisasi sistem penerimaan dan pengeluaran barang jadi yang bagus harus didukung perangkat *Hardware*, *Software* serta *Brainware* yang mampu dan terampil.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah PT. Riau Jaya Cemerlang yang beralamat Jalan Jendral Sudirman No. 81, Kecamatan Ujung

Batu, Kabupaten Rokan Hulu, Provinsi Riau yang bergerak dalam bidang usaha penjualan kendaraan bermotor, penyediaan servis, dan penjualan suku cadang.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis dalam penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu objek penelitian dengan melakukan penyelidikan secara mendalam mengenai subjek tertentu untuk memberikan gambaran yang lengkap dan mendeskripsikan fakta-fakta yang ditemui dilapangan. Data kualitatif berupa kalimat, kata, gambar, grafik tertulis maupun lisan dari Kepala Pimpinan Cabang atau karyawan PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu, dengan melakukan *interview* atau wawancara kepada pihak yang berkompeten dengan permasalahan yang diteliti.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi dan tidak memerlukan pengolahan lebih lanjut, yaitu data yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan sepeda motor pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik yang digunakan dengan cara menanyakan langsung tentang sistem akuntansi penjualan sepeda motor yang digunakan dan data yang berkaitan dengan PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data mengenai dokumen, dan data yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan sepeda motor pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis Deskriptif kualitatif yaitu dengan cara mengumpulkan data dari berbagai sumber yang diperlukan, yang menghasilkan data deskripsi berupa kata-kata tertulis, atau lisan dari perusahaan yang diamati, untuk menelaah permasalahan yang ditemui dan menyusun kembali data-data sedemikian rupa sehingga dapat dianalisis secara benar dan teliti berdasarkan teori yang relevan dengan permasalahan dan membandingkan teori secara umum dengan kenyataan yang terjadi pada PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Sejarah Singkat PT. Riau Jaya Cemerlang Cabang Ujung Batu