

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan merupakan kegiatan untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang digerakkan oleh produsen-produsen guna memenuhi kepuasan, keinginan, serta kebutuhan konsumen yang bertujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan bagi produsen dari penjualan produk atau jasa yang ditawarkan.

Pembiayaan kredit dalam pengambilan sebuah kendaraan bermotor kerap menjadi pilihan beberapa calon konsumen untuk mendapatkan kendaraan bermotor impiannya. Tidak sedikit juga bagi calon konsumen yang sudah memiliki uang tunai yang cukup untuk membeli kendaraan bermotor impiannya secara tunai atau *cash*. Pembiayaan secara kredit banyak dipilih oleh beberapa calon konsumen dikarenakan lebih menguntungkan bagi beberapa konsumen seperti masih tersedianya dana darurat untuk kebutuhan yang lain.

Pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan nomor 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. (Shanti Rachmadsyah, 2010)

Sedangkan pengertian pembiayaan menurut Hendry adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya. Pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan No. 7 tahun 1992 kemudian direvisi menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu. (Siadari, 2018)

Peran penting sistem akuntansi sangat dibutuhkan dalam sebuah perusahaan, salah satunya adalah adanya prosedur penjualan baik itu tunai ataupun kredit. Karena tanpa adanya prosedur yang baik maka penjualan tidak akan berjalan sesuai dengan target.

PT Putra Perdana Indoniaga selaku pemegang merek Wuling di Jawa Timur ini merupakan dealer otomotif pendatang baru di Indonesia. Produk kendaraan yang di jual merupakan produk asli Negara China yang sudah menorehkan penjualan lebih dari satu juta unit kendaraan yang berhasil dijual di Negara China atau Tiongkok. Di Indonesia sendiri produk Wuling ini menawarkan beberapa *type* ke pasar otomotif di Indonesia seperti Wuling Formo, Confero, Cortez, dan Almaz. Disetiap *type* memiliki keunggulan masing-masing yang tidak dimiliki oleh para kompetitornya yang berasal dari Negara Jepang seperti merek Honda, Suzuki, Toyota, dan lain-lain.

Beberapa fitur canggih yang ditawarkan oleh merek Wuling ini yaitu adanya *voice command* atau perintah suara yang kelasnya sudah seperti kendaraan-kendaraan premium Eropa seperti merek BMW dan Mercedes Benz. Fitur *voice command* pada Wuling pada tahun 2022 ini sudah tersedia di *type* Cortez dan Almaz

RS, yang berarti kita bisa berbicara dengan sistem *audio* mobil dengan memberikan perintah-perintah. Fitur unggulan berikutnya yang ditawarkan oleh merek Wuling ini adalah WISE atau *Wuling Interconnected Smart Ecosystem* yang membuat penggunaannya merasa aman dan nyaman. Dengan teknologi WISE ini kendaraan bisa melaju di jalan tanpa pengemudi memegang setir maupun menginjak pedal rem atau gas, sehingga kendaraan bisa berjalan sendiri dengan mengikuti marka jalan yang ada hingga bisa mengerem sendiri apabila akan menabrak objek yang berada di depannya. Sistem ini termasuk kedalam teknologi WISE yang biasa disebut dengan *semi autonomous*.

Meski produk Wuling masih tergolong baru di Indonesia dan merupakan produk asal Tiongkok yang selalu dipandang sebelah mata oleh masyarakat Indonesia, namun dalam hal teknologi produk Wuling ini akan bisa bersaing bahkan mengungguli kompetitornya dari Negara Jepang seperti Honda, Suzuki, Toyota, dan lain-lain. Rata-rata produk Wuling ini dijual dengan harga yang terbilang cukup murah dan fiturnya berlimpah jika dibandingkan dengan para kompetitornya.

Berdasarkan laporan Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO) penjualan mobil merek China di Indonesia yakni Wuling, DFSK, Morris Garage (MG), dan Chery pada bulan Januari 2022 Wuling secara *whole sales* (dari pabrik ke dealer) masih menjadi yang terlaris dibanding merek China lainnya. Merek Wuling mencatatkan total penjualan 2.501 unit, merek MG dengan total penjualan 212 unit, sedangkan merek DFSK dengan total penjualan 114 unit.

PT Putra Perdana Indoniaga merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan roda empat serta merupakan dealer yang sudah melayani 3S (*sales, service, spareparts*) dengan nama merek resmi yaitu Wuling. Pada PT Putra Perdana Indoniaga ini terdapat dua tata cara transaksi penjualan, yaitu transaksi secara tunai dan transaksi secara kredit. Untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan kendaraan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga ini berjalan sesuai dengan sistem pengendalian internal yang berlaku, maka penulis tertarik untuk membahas mengenai sistem akuntansi atas penjualan tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri, untuk itu penulis mengambil judul “Sistem Penjualan Kendaraan Secara Tunai dan Kredit Pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri”.

2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan masalah yang akan dibahas pada tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan sistem akuntansi penjualan kendaraan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri?
2. Apa saja fungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kendaraan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri?
3. Apa saja dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kendaraan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri?
4. Apa saja catatan jurnal yang digunakan oleh PT Putra Perdana Indoniaga



Cabang Kediri?

5. Bagaimana prosedur penjualan kendaraan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri?
6. Bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disampaikan sebelumnya, maka tujuan penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Menguraikan kebijakan sistem akuntansi penjualan kendaraan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri.
2. Menguraikan fungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri.
3. Menguraikan dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri.
4. Menguraikan catatan jurnal yang digunakan oleh PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri.
5. Menguraikan prosedur penjualan kendaraan secara tunai dan kredit pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri.
6. Menguraikan sistem pengendalian internal pada PT Putra Indoniaga Cabang Kediri.

1.4 Manfaat

Manfaat penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Bagi Pembaca
Dengan penulisan tugas akhir ini diharapkan bisa memberikan tambahan wawasan informasi yang terkait dengan prosedur pembelian unit kendaraan secara tunai ataupun kredit.
2. Bagi PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri
Penulisan tugas akhir ini diharapkan mampu menjadi bahan masukan bagi PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri dalam memaksimalkan kualitas pelayanan kepada calon-calon konsumen.
3. Bagi Penulis
Adanya penulisan tugas akhir ini dapat memberikan pengalaman dalam bidang yang ditekuni dan tambahan ilmu pengetahuan mengenai prosedur- prosedur dalam penjualan kendaraan pada PT Putra Perdana Indoniaga Cabang Kediri.
4. Bagi Sekolah Vokasi IPB
Tugas akhir ini dapat menjadi tambahan referensi di perpustakaan Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor.