

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Menurut Gaikindo atau Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia, jumlah kendaraan bermotor di Indonesia mencapai lebih dari 133 juta unit pada tahun 2019. Data itu terangkum dalam catatan Badan Pusat Statistik (BPS). Jumlah kendaraan naik sekitar lima persen sejak dua tahun lalu. Pada tahun 2019, jumlah kendaraan naik bertambah 7.108.236 unit atau meningkat 5,3 persen menjadi 133.617.012 unit dari tahun sebelumnya sebanyak 126.508.776 unit. Jumlah kendaraan di tahun 2018 naik 5,9 persen dari tahun 2017 sejumlah 118.922.708 unit. Berita yang dirilis awal Februari 2021 oleh BPS belum merilis data populasi kendaraan pada tahun 2020. Namun, jika mengacu pada data penjualan Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) dan Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI) 2020, walaupun populasi kendaraan diprediksi tidak mengalami kenaikan signifikan karena efek Pandemi Virus Corona (COVID-19) kendaraan sepeda motor tetap menjadi kendaraan yang paling banyak digunakan dan paling banyak peminat dan pembelinya di Indonesia (Gaikindo.or.id., 2021).

Penggunaan sepeda motor sebagai salah satu sarana angkutan umum merupakan angkutan umum yang tidak memiliki jadwal keberangkatan dan kedatangan yang tetap. Angkutan ini sangat diminati sebagai masyarakat dari perkotaan sampai pedesaan. Pertumbuhan pembelian kendaraan sepeda motor di Indonesia mengalami peningkatan dibuktikan dengan data dari Asosiasi Sepeda Motor Indonesia (AISI) melaporkan adanya kenaikan volume penjualan kendaraan roda dua di pasar domestik pada bulan September 2020. Berdasarkan data AISI terbaru, volume penjualan motor bulan September tercatat sebanyak 380.713 unit. Volume penjualan meningkat 20% dibandingkan bulan sebelumnya di angka 317.107 unit.

Pembelian kendaraan sepeda motor dapat dilakukan dengan cara melalui sales marketing ataupun sales dealer, maka dalam hal ini konsumen bisa langsung datang untuk mendapatkan motor yang diinginkan. Di dalam penjualan kendaraan sepeda motor ini terdapat dua cara pembayaran yaitu tunai dan kredit. Penjualan tunai dilakukan secara langsung yang selesai dalam satu kali transaksi ketika pelanggan membeli motor, sementara penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai. Penjualan yang dilakukan secara kredit, pembayarannya dilakukan secara bertahap atau membayar cicilan setiap bulannya. Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan kendaraan bermotor adalah PT Jayamandiri Gemasejati. Sistem Pengendalian internal di sistem penjualan kredit sangat penting diperhatikan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan suatu perusahaan yang perkembangannya mengalami kemajuan. Penerapan sistem pengendalian internal penjualan kredit dapat meminimalisir kredit bermasalah yang mungkin terjadi dalam perusahaan. Kredit bermasalah dapat diartikan sebagai pinjaman yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan seperti penyimpangan yang dilakukan debitur maupun faktor ketidaksengajaan atau faktor eksternal diluar kemampuan kendali debitur seperti kondisi ekonomi yang buruk.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB (Institut Pertanian Bogor)

Bogor Agricultural University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mempublikasikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang memurnikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

PT. Jayamandiri Gemasejati (JG) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan kendaraan bermotor dengan merek resmi Yamaha di Indonesia, dengan nama dealer yaitu Yamaha JG Motor. PT. Jayamandiri Gemasejati memiliki 28 cabang dealer, salah satunya adalah Yamaha JG Bogor. Yamaha JG Bogor merupakan salah satu cabang dealer Yamaha JG yang telah berstatus 3S(sales, service, spareparts). Penjualan sepeda motor di Yamaha JG Bogor memiliki dua cara transaksi, yaitu transaksi dengan tunai dan transaksi dengan kredit. Untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan sepeda motor secara kredit di Yamaha jg bogor telah sesuai dengan sistem pengendalian internal, maka penulis tertarik membahas tentang “Sistem Akuntansi Penjualan Kredit atas Motor pada PT Jayamandiri Gemasejati (Yamaha JG Motor Cabang Bogor)”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis jelaskan, maka rumusan masalah dalam pembahasan ini adalah:

1. Apa saja kebijakan sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor?
2. Apa saja bagan-bagan dan fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor?
3. Apa saja dokumen dan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor?
4. Bagaimana prosedur dan bagan alir yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor?
5. Bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor?

## 1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan penulis dalam menyusun laporan tugas akhir dalam mengambil topik Sistem Akuntansi Penjualan Kredit atas Motor adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kebijakan sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor.
2. Untuk mengetahui fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor.
3. Untuk mengetahui dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor.
4. Untuk menguraikan prosedur dan bagan alir yang terdapat dalam sistem akuntansi penjualan kredit motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor.



5. Untuk menguraikan sistem pengendalian internal pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor.

#### 1.4 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan penulis antara lain:

1. Bagi penulis  
Laporan ini memberikan wawasan baru kepada penulis mengenai sistem akuntansi penjualan kredit atas motor pada Yamaha JG Motor Cabang Bogor serta pengendalian internal yang terjadi di perusahaan.
2. Bagi perusahaan  
Laporan ini sebagai referensi atau masukan untuk Yamaha JG Motor Cabang Bogor dalam mengevaluasi dan mengoptimalkan kinerja perusahaan. Laporan ini juga dapat membantu perusahaan untuk merencanakan strategi terkait perkembangan perusahaan.
3. Bagi pembaca  
Laporan ini diharapkan memberikan pengetahuan kepada pembaca dan sebagai referensi untuk pembahasan laporan akhir selanjutnya.

#### 1.5 Ruang Lingkup

Lingkup dari pembahasan ini penulis akan membahas mengenai sistem akuntansi penjualan kredit pada Yamaha JG Cabang Bogor. PT. Jayamandiri Gemasejati merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan kendaraan bermotor dengan merek resmi Yamaha di Indonesia, dengan nama dealer yaitu Yamaha JG Motor. Pada tugas akhir ini penulis memfokuskan untuk membahas sistem akuntansi penjualan kredit pada Yamaha JG Motor, seperti membahas kebijakan, fungsi, dokumen, prosedur dan sistem pengendalian internal yang ada di sistem akuntansi penjualan kredit yang terdapat di Yamaha JG Motor Cabang Bogor.