

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berdasarkan laporan Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO), dengan hidupnya kembali industri otomotif setelah pasca pandemi Covid-19, sepanjang tahun 2021 penjualan mobil secara nasional mencapai 387.873 unit. Angka ini tercatat naik 33,5 persen dibanding periode yang sama tahun sebelumnya sebesar 290.582 unit. Dan diramalkan prospek untuk tahun 2022 juga akan meningkat dibandingkan tahun 2021. (Gakindo,2021)

Memiliki kendaraan mobil merupakan salah satu alternatif sarana transportasi yang flexible serta nyaman bagi manusia. Melihat kebutuhan masyarakat meningkat setiap tahunnya akan alat transportasi khususnya transportasi darat, maka perusahaan-perusahaan bidang otomotif. Dengan adanya persaingan dalam dunia bisnis otomotif yang semakin kompetitif membuat setiap perusahaan berupaya untuk mempertahankan posisinya agar tetap berdiri. Perusahaan semakin bersaing dalam strategi pemasaran agar produk mereka menjadi incaran bagi masyarakat. Salah satu strategi yang ditetapkan perusahaan agar produknya laku dipasaran adalah dengan memberikan opsi pembelian secara kredit. sebab dengan adanya kegiatan penjualan secara kredit lebih memudahkan konsumen untuk membelanjakan uang yang lebih besar dari yang seharusnya mereka keluarkan.

Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO), menurut data yang ada, banyaknya pembelian mobil, baik mobil jenis komersial (angkutan barang dan angkutan umum) maupun mobil jenis penumpang (mobil pribadi) adalah melalui kredit atau menggunakan jasa perusahaan pembiayaan. Untuk mobil jenis komersial hampir semua menggunakan pembelian secara kredit. Sedangkan mobil penumpang sekitar 70 persen hingga 80 persen secara kredit. Dengan kondisi ekonomi Indonesia yang makin baik akan membuat konsumen tak ragu untuk membeli mobil melalui kredit atau pembiayaan. Adanya penawaran khusus di sektor pembiayaan akan sangat mendukung konsumen melakukan pembelian kredit dengan *leasing*. (Gaikindo, 2021)

Perkembangan teknologi informasi telah berkembang pesat, hampir semua bidang bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik, begitupun dengan sistem akuntansi penjualan. Peranan sistem akuntansi penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen. Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien.

Meningkatnya tingkat penjualan kendaraan bermotor di Indonesia, tidak terlepas dari suatu lembaga pembiayaan yang dalam hal ini membantu masyarakat dalam penyediaan modal, kepada pengusaha/seseorang yang membutuhkan agar dapat mengembangkan usahanya, tanpa harus membayar tunai, tetapi dapat diangsur dalam jumlah tertentu dan dalam waktu yang mereka kehendaki khususnya bagi masyarakat yang ingin membeli kendaraan bermotor, khususnya



mobil yaitu dengan sistem kredit jadi tanpa harus membayar dengan cara tunai, sehingga meringankan bagi masyarakat yang ingin memiliki sebuah kendaraan bermotor khususnya mobil. Di Indonesia usaha lembaga pembiayaan tersebut lebih dikenal dengan nama *leasing*. *Leasing* adalah setiap kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu, berdasarkan pembayaran-pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih bagi perusahaan tersebut untuk membeli barang-barang modal yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu *leasing* berdasarkan nilai sisa uang telah disepakati bersama. Usaha *leasing* di Indonesia mulai timbul sejak tahun 1974, dengan adanya surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian Dan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: Kep-122/MK/IV/2/1974, Nomor: 32/M/SK/2/1974, tertanggal 7 februari 1974.

PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin merupakan salah satu perusahaan otomotif yang kegiatan utamanya ialah menjual mobil, suku cadang dan menawarkan jasa *service* kendaraan pada kliennya. PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin menerapkan penjualan mobil secara tunai maupun penjualan kredit. Dalam aktivitas penjualan mobil dengan cara kredit banyak diminati oleh konsumen karena dapat mempermudah proses pembayarannya dengan kebutuhan yang harus dimilikinya. Adanya jangka waktu yang ditetapkan sehingga konsumen dapat lebih efektif dalam mengelola pembayarannya

Sistem penjualan kredit yang masih kurang baik dapat berpengaruh terhadap penjualan. Maka perlu adanya sistem penjualan kredit yang efektif dan didukung pengendalian internal yang memadai. Oleh karena itu, perusahaan harus merancang alat informasi seperti sistem akuntansi agar kegiatan usaha yang dilakukan dapat dijalankan dengan baik. Dengan adanya sistem akuntansi di perusahaan, diharapkan dapat membantu tugas manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan.

Transaksi penjualan mobil merupakan kegiatan utama dalam perusahaan otomotif termasuk juga pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin. Maka dari uraian diatas, penulis tertarik dan memutuskan untuk melakukan peninjauan lanjut mengenai sistem penjualan kredit. Maka, tugas akhir ini diberi judul “**Sistem Akuntansi Penjualan Kredit *Leasing* Mobil Pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, berikut rumusan masalah:

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit mobil dalam PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin?
2. Bagaimana fungsi yang terkait mengenai tanggung jawab dalam PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin?
3. Bagaimana dokumen yang digunakan oleh PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin pada penjualan kredit mobil?
4. Bagaimana catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan mobil secara kredit pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin?



5. Bagaimana prosedur penjualan kredit mobil dan *flowchart* penjualan mobil secara kredit dalam PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin?
6. Bagaimana pengendalian internal yang terdapat di dalam PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin?

1.3 Tujuan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini ialah:

1. Menguraikan kebijakan penjualan kredit mobil pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin
2. Menguraikan fungsi bagian yang terkait terhadap sistem penjualan unit mobil secara kredit pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin
3. Menguraikan dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan mobil secara kredit pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin
4. Menguraikan catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit mobil pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin
5. Menguraikan prosedur penjualan mobil secara kredit dan bagan alir/*flowchart* penjualan kredit mobil pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin
6. Menguraikan sistem pengendalian internal pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin

1.4 Manfaat

Manfaat penulisan tugas akhir ini ialah sebagai berikut:

1. PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin
Penulisan tugas akhir ini sebagai masukan bagi perusahaan mengenai apakah sistem penjualan kredit sudah berjalan dengan baik dan efektif atau belum.
2. Penulis
Laporan ini memberikan wawasan baru kepada penulis mengenai sistem akuntansi penjualan kredit mobil pada PT Indomobil Trada Nasional Nissan Datsun Yasmin serta pengendalian internal yang terjadi di perusahaan.
3. Pembaca
Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada pembacanya dan digunakan sebagai menambah referensi untuk melaksanakan penulisan kedepannya.