

**ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA  
CV. TJAHAJA BARU CABANG SITEBA PADANG**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi (DIII)  
sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh :

**TESA WIDY ASTUTI**

**NIM.57933/2010**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG**

**2015**

**PERSETUJUAN UJIAN TUGAS AKHIR**

**ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA CV.  
TJAHAJA BARU CABANG SITEBA PADANG**

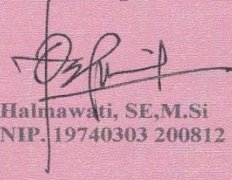
Nama : Tesa Widy Astuti  
NIM/ TM : 57933  
Program Studi : Akuntansi (DIII)  
Fakultas : Ekonomi

Padang, Februari 2015

Disetujui Oleh,  
Ketua Prodi

  
Perengki Susanto SE, M.Sc  
NIP. 19810404 200501 1 002

Disetujui oleh,  
Pembimbing

  
Halmawati, SE, M.Si  
NIP. 19740303 200812 2 001

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

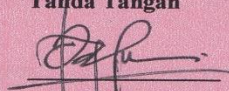
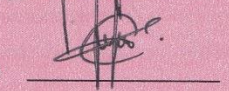
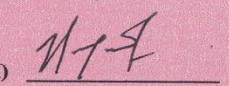
**ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA CV.  
TJAJAJA BARU CABANG SITEBA PADANG**

Nama :Tesa Widy Astuti  
NIM/TM :57933/2010  
Program Studi :Akuntansi (III)  
Keahlian :Akuntansi Keuangan  
Fakultas :Ekonomi

**Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program  
Studi Akuntansi (III) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang**

**Padang, Februari 2015**

**Tim Penguji**

|    | <b>Nama</b>                      |               | <b>Tanda Tangan</b>                                                                  |
|----|----------------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Halmawati , SE, M.Si             | ( Ketua)      |  |
| 2. | Charoline Cheisviyanny, SE, M.Ak | ( Penguji I)  |  |
| 3. | Nayang Helmayunita, SE,M.Sc      | ( Penguji II) |  |

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tesa Widy Astuti  
Tahun Masuk/NIM : 2010/57933  
Tempat/Tanggal Lahir : Lubuk Alung/12 Januari 1992  
Program Studi : Diploma III Akuntansi  
Keahlian : Akuntansi Keuangan (AK)  
Fakultas : Ekonomi  
Alamat : Jalan. Merak No. 03 RT/ RW 003/011 Kel. Air Tawar Barat  
Kec. Padang Utara  
Judul Tugas Akhir : Analisis Prosedur Penjualan Sepeda Motor Pada cv. Tjahaja  
Baru Cabang Siteba Padang

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan kartya ilmiah yang lazim
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditanda tangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku

Padang, Februari 2015

Yang menyatakan,



*Tesa Widy Astuti*  
Tesa Widy Astuti

NIM: 57933

## ABSTRAK

**Tesa Widy Astuti : Analisis Prosedur Penjualan Sepeda Motor  
pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang**

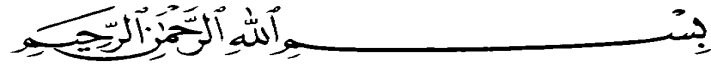
**Pembimbing : Halmawati, S.E, M.Si**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui prosedur penjualan sepeda motor pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang.

Bentuk penelitian tugas akhir ini adalah deskriptif yaitu mengumpulkan data melalui observasi dan wawancara kepada pihak terkait. Penulis melakukan observasi (pengamatan) dan pengolahan data tentang prosedur penjualan sepeda motor pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang. Berdasarkan obeservasi dan pengolahan data, diperoleh hasil. Berdasarkan hasil tersebut peneliti dapat memberikan kesimpulan tentang analisis dan permasalahan dalam prosedur penjualan sepeda motor pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh bahwa prosedur penjualan sepeda motor pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba secara umum sudah sesuai dengan yang dikemukakan para ahli, hanya saja CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang belum menerapkan kriteria pemberian kredit kepada customer dengan menggunakan pendekatan 5C, yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition of economy* (kondisi ekonomi), *Collateral* (Jaminan). Hal ini berguna bagi perusahaan sebagai pedoman dalam melakukan keputusan pemberian kredit agar prosedur penjualan kredit pada CV. Tjahaja Baru dapat berjalan lebih efektif.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Puji syukur Alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan Tugas Akhir ini. Sebagai judul Tugas Akhir yaitu “**Analisis Prosedur Penjualan Sepeda Motor pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang**”.

Tugas Akhir ini merupakan prasyarat yang harus dipenuhi sebagai pelengkap mata kuliah dan untuk dapat menyelesaikan program studi Diploma III pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan, arahan dan bantuan baik moril maupun materil dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dekan dan Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Koordinator dan Sekretaris program studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
3. Ibu Halmawati, SE, M.Si selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan arahan, bimbingan, saran serta nasehat dalam berbagai hal terutama dalam penyusunan Tugas Akhir ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

4. Bapak dan Ibu dosen, Staf pengajar dan Karyawan program studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
5. Teristimewa penulis ucapkan kepada ayahanda tercinta dan ibunda tersayang yang telah berkorban baik materil maupun moril, memberikan motivasi super dan mendoakan penulis demi terwujudnya cita-cita penulis.
6. Rekan-rekan mahasiswa program studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang khususnya Akuntansi DIII.
7. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir yang tidak dapat penulis disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa laporan ini jauh dari kesempurnaan baik penganalisis dan pembahasan, dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada penulis. Untuk itu penulis berharap adanya masukan ataupun saran dari berbagai pihak untuk kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Penulis berharap agar Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca lainnya, terutama bagi penulis sendiri.

Padang, Februari 2015

Penulis

## DAFTAR ISI

|                                                     |            |
|-----------------------------------------------------|------------|
| <b>ABSTRAK .....</b>                                | <b>i</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                          | <b>ii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                              | <b>iv</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                           | <b>vi</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL.....</b>                            | <b>vii</b> |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>                            |            |
| A. LatarBelakang .....                              | 1          |
| B. PerumusanMasalah .....                           | 4          |
| C. TujuanPenelitian .....                           | 4          |
| D. Manfaat Penelitian .....                         | 4          |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI</b>                        |            |
| A. Pengertian Prosedur .....                        | 6          |
| B. Penjualan Tunai.....                             | 7          |
| C. Penjualan Kredit .....                           | 18         |
| <b>BAB III PENDEKATAN PENELITIAN</b>                |            |
| A. Bentuk Pendekatan Penelitian.....                | 22         |
| B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....                | 22         |
| C. Rancangan Penelitian .....                       | 23         |
| D. Metode Penelitian.....                           | 24         |
| <b>BAB IV PEMBAHASAN</b>                            |            |
| A. Gambaran Umum Dinas Perusahaan .....             | 26         |
| 1. Sejarah Berdiri dan Perkembangan Perusahaan..... | 26         |
| 2. Visi dan Misi Perusahaan.....                    | 27         |
| 3. Struktur Organisasi.....                         | 27         |
| 4. Wewenang Kantor Cabang.....                      | 36         |
| B. Hasil Penelitian .....                           | 39         |
| 1. Harga Jual .....                                 | 39         |
| 2. Pembayaran.....                                  | 40         |

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| 3. Fungsi yang Terlibat.....                 | 41 |
| 4. Formulir dan Dokumen yang digunakan ..... | 46 |
| 5. Laporan Penjualan Motor .....             | 48 |
| 6. Catatan Akuntansi.....                    | 49 |
| 7. Arus Prosedur Penjualan.....              | 50 |
| C. Pembahasan.....                           | 52 |
| <b>BAB V PENUTUP</b>                         |    |
| A. Kesimpulan .....                          | 63 |
| B. Saran .....                               | 64 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>                        |    |

## **DAFTAR GAMBAR**

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| Struktur Organisasi CV. Tjahaja Baru Cabang Siteba.....        | 29 |
| Flowchart Penjualan Tunai CV. Tjahaja Baru Cabang Siteba.....  | 61 |
| Flowchart Penjualan Kredit CV. Tjahaja Baru Cabang Siteba..... | 62 |

## **DARTAR TABEL**

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| Price List Yamaha pada CV. Tjahaja Baru Cab. Siteba ..... | 39 |
|-----------------------------------------------------------|----|

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Seiring dengan perkembangan dunia global dan meningkatnya perekonomian Indonesia, menyebabkan meningkat pula jenis aktivitas masyarakat disegala bidang terutama dibidang ekonomi, itu semua menuntut masyarakat untuk lebih berusaha dan memikirkan kelangsungan hidupnya yang akan datang. Salah satu cara untuk menutupi tuntutan ekonomi bagi masyarakat Indonesia ialah bekerja lebih cepat dan efisien dengan meningkatkan mobilitas melalui alat transportasi yaitu kendaraan yang terjangkau bagi perekonomian masyarakat Indonesia.

Kebutuhan masyarakat akan kendaraan sebagai sarana transportasi semakin meningkat, karena mempunyai fungsi yang penting bagi masyarakat yaitu sebagai penunjang aktivitas sehari-hari. Hal ini menyebabkan penjualan sepeda motor pada perusahaan-perusahaan penyedia akan semakin meningkat. Disamping itu, peningkatan penjualan juga menyebabkan aktivitas manajerial perusahaan juga meningkat. Hal ini tentu menuntut manajerial perusahaan untuk lebih meningkatkan kinerja mereka dalam melakukan aktifitas penjualan sepeda motor.

Adapun Tujuan prosedur penjualan adalah untuk memberikan pedoman mengenai tata cara pelaksanaan aktifitas penjualan. Ruang lingkup prosedur ini dilaksanakan oleh Bagian Operasional, Gudang, dan Kasir. Penanggung jawab prosedur ini adalah Manager Operasional dan Kepala

Gudang, yang pelaksanaannya dibawah pengawasan supervisor masing-masing bagian tersebut. Prosedur penjualan dilakukan melalui mekanisme yang sistematis, penjualan ini terjadi apabila customer datang langsung ke dealer untuk memenuhi kebutuhannya sesuai barang yang tersedia untuk dijual. Kemudian terjadi transaksi pembayaran di Kasir serta melampirkan bukti transaksi terhadap penjualan barang tersebut.

Prosedur penjualan sepeda motor yang dilakukan CV. Tjahaja Baru di Kota Padang cabang Siteba diselenggarakan dengan dua cara, yaitu *penjualan secara Tunai dan penjualan secara Kredit*. Penjualan secara Tunai dilakukan secara langsung pada bagian Administrasi, sedangkan penjualan secara Kredit semuanya akan ditangani oleh Finance Company dalam hal ini adalah PT. Federal Internationan Finance sebagai perusahaan resmi yang bertanggung jawab dalam bidang perkreditan. Perusahaan ini telah memiliki 70 dealer resmi yang tersebar di Sumatera Barat, terbagi 45 dealer resmi sepeda motor Yamaha dan 25 Sales Office.

Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung melalui register kas atau bagian kassa. Prosedur penjualan tunai dapat didefinisikan sebagai metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembeli sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

Menurut Mulyadi (2001:455) “Penjualan secara tunai dilaksanakan perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang atau jasa lebih dahulu sebelum barang atau jasa tersebut diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima perusahaan, barang atau jasa kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi tunai kemudian oleh perusahaan”.

Menurut Wibowo dkk (2002:87) “Penjualan kredit adalah penjualan barang dagangan dengan kesepakatan antara pembeli dan penjual pada saat transaksi, yaitu dengan pembayaran akan dilakukan pada waktu yang akan datang”.

Menurut Mulyadi (2008:206) adalah “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”.

Penjualan secara kredit adalah transaksi yang dilakukan oleh pihak pembeli dan penjual, dimana sebelumnya ditandai dengan adanya kesepakatan yang mana kesepakatan dalam transaksi ini biasanya ditandai dengan pembayaran yang dilakukan secara bertahap dengan berbagai syarat dan ketentuan yang berlaku dan sudah disepakati.

Pada kenyataannya, penerapan prosedur penjualan CV. Tjahaja Baru Siteba Padang belum optimal. Pada bagian penjualan kredit, belum diterapkan kriteria pemberian kredit, dan indikator pendekatan 5C yang terdiri dari *Character, Capacity, Capital, Conditon of economy, dan Collateral*.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk membahas permasalahan tersebut lebih lanjut dan menjadikannya sebagai dasar pemikiran penulis dalam bentuk Tugas Akhir. Adapun judul Tugas Akhir yang akan penulis bahas adalah “**Analisis Prosedur Penjualan Sepeda Motor pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang**”.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah yaitu “Bagaimanakah Prosedur Penjualan sepeda motor yang ada di CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang ?”

## **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilakukannya penelitian oleh penulis ialah “Untuk mengetahui prosedur penjualan yang diterapkan pada CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang”.

## **D. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait, yaitu :

### 1. Bagi penulis

Agar menambah pengetahuan dan wawasan tentang perkembangan dan keterampilan dalam menentukan prosedur penjualan yang baik.

2. Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Untuk menjalin hubungan kerjasama yang baik antara lembaga pendidikan dengan perusahaan sebagai wadah penerapan ilmu bagi mahasiswanya.

3. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat sebagai bahan pertimbangan dalam membuat keputusan agar prosedur penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit pada perusahaan dapat lebih efektif.

4. Bagi pembaca

Kiranya hasil penelitian ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi peneliti lain dalam bidang dan kajian yang sama.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa prosedur penjualan sepeda motor pada CV Tjahaja Baru cabang Siteba Padang antara teori dengan praktek belum optimal. Hal ini disebabkan karena penjualan kredit belum menerapkannya kriteria pemberian kredit dengan menggunakan pendekatan 5C, sehingga prosedur penjualan kredit tidak berjalan sesuai dengan prosedur kredit yang ditetapkan.

Adapun fungsi-fungsi yang terdapat pada penjualan kredit yaitu Fungsi Kredit, Fungsi Penjualan, Fungsi Gudang, Fungsi Pengiriman, Fungsi Penagihan dan Fungsi Akuntansi. Perbedaan antara penjualan tunai dan penjualan kredit terdapat pada fungsi kredit dan fungsi penagihan.

### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka saran yang dapat penulis berikan dalam penelitian ini antara lain:

1. Bagi perusahaan CV. Tjahaja Baru cabang Siteba Padang, penulis menyarankan agar perusahaan menerapkan kriteria pemberian kredit kepada customer dengan menggunakan pendekatan 5C, yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Condition of economy* (kondisi ekonomi), *Collateral* (Jaminan). Hal ini berguna bagi perusahaan sebagai pedoman dalam melakukan keputusan pemberian kredit agar

prosedur penjualan kredit pada CV. Tjahaja Baru dapat berjalan dengan efektif.

2. Memberikan rekomendasi kepada pegawai terkait dengan adanya prosedur penjualan yang lebih efisien dan efektif.
3. Penulis menyarankan agar pihak internal perusahaan dapat lebih mensosialisasikan prosedur penjualan melalui pendekatan 5C untuk dapat melakukan pengawasan terhadap penerapan prosedur penjualan agar dapat meminimalisir kesalahan dalam prosedur penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir, 2003. Pengenalan Sistem Informasi, Andi Offset, Yogyakarta.*
- Aliminsyah, 2002, Kamus Istilah Akuntansi, Bandung, CV. Yrama Widya.*
- Donald R Cooper. 2006. Metodologi Penelitian. Yogyakarta
- Herman Wibowo, 2002. *Accounting Theory* (Teori Akuntansi), Edisi Lima, YKPN, Yogyakarta.
- Krismiaji, 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Kedua; Akademi Manajemen Yogyakarta.
- Mulyadi, 2008. Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta.*
- Nugroho Widjajanto, 2001. Sistem Informasi Akuntansi, Erlangga, Jakarta.*
- Romney, Marshall B., dan Paul John Steinbart. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 9, Salemba Empat, Jakarta.
- Tata Sutabri, 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta, Jakarta.
- Weygandt, Jerry J and Kieso, Donald E and Kimmel, Paul D, 2007. Pengantar Akuntansi, Edisi Ketujuh, Salemba Empat, Jakarta.*