

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam menjalankan kegiatan operasi suatu perusahaan semakin luas pimpinan tidaklah terlepas dari berbagai masalah, baik dibidang manajemen, produksi, penjualan, pengelolaan kas, dan juga sistem informasi yang dibutuhkan. Tanpa sistem informasi suatu organisasi perusahaan tidak dapat merencanakan dan mengawasi aktivitas yang kompleks. Dari berbagai macam bidang tersebut, sangat diperlukan prosedur dan sistem yang memadai sehingga menjamin kelancaran informasi yang diperlukan dan menjaga kemungkinan yang dapat merugikan perusahaan.

Sistem tersebut melibatkan fungsi-fungsi yang ada pada sistem penjualan seperti, fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi tersebut ditunjukkan dengan adanya formulir-formulir yang dibuat untuk setiap fungsi, seperti faktur penerimaan kas pada fungsi kas, faktur penjualan pada fungsi penjualan, surat barang keluar pada fungsi gudang, dan faktur-faktur lain untuk melakukan kesalahan dan produk yang dihasilkannya, sebagai patokannya yaitu semakin tinggi penjualan maka semakin sehat dan semakin menguntungkan suatu perusahaan yang berarti peluang untuk memperoleh laba juga semakin besar. Pada sistem akuntansi penjualan perlu diciptakan suatu hubungan sehingga seluruh penjualan dan segala pemasukan dari penjualan dapat dicatat secara wajar supaya tidak kecurangan antara sipenerima barang dan sipenjual barang.

Suatu perusahaan baik perusahaan dagang maupun industri selalu ada kegiatan penjualan, penjualan tersebut dapat dikenal dengan dua sistem yakni, sistem penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam prosedur transaksi penjualan memiliki tiga prosedur dalam perusahaan yakni : prosedur penjualan tunai, prosedur penjualan kredit, dan prosedur penerima

kas. Oleh karena itu perusahaan dapat menentukan bagaimana prosedur yang harus diterapkan oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan persaingan dan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Dimana penjualan juga sangat berguna dalam penyampaian informasi demi penentuan keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai laba, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang baik akan memperlancar kegiatan operasional perusahaan khususnya kegiatan penjualan.

PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado Tendeand merupakan perusahaan distribusi otomotif eksklusif dengan tingkat pengadaan barang yang cukup tinggi, terbukti dari hasil penjualan tahun 2014 yang mencapai 1500 unit mobil. Pada perusahaan ini juga menjual berbagai produk mesin-mesin diesel khususnya dalam merek-merek Yamaha. PT. Hasjrat Abadi menerapkan system penjualan tunai, untuk penjualan kredit perusahaan ini tidak menerapkan karena perusahaan tersebut sudah bekerjasama dengan pihak leasing yaitu perusahaan pembiayaan.

Sistem akuntansi pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Tendeand sudah menggunakan system komputerisasi dan memiliki program yaitu DMS (*dealer management system*) program ini dibuat agar lebih memudahkan karyawan perusahaan dalam proses penjualan. Dalam hal ini, bagian administrasi *sales* di perusahaan tersebut mendapatkan informasi-informasi mengenai penjualan yang ada di dalam system DMS, antara lain pembuatan *delivery order* di dalam system akan muncul informasi mengenai kendaraan yang akan di beli, jenis kendaraan, type, warna, nomor rangka, nomor mesin, sales yang menjual dan lain-lain. Sistem informasi akuntansi penjualan sangat bermanfaat bagi perusahaan tersebut sebagai sarana menciptakan sistem pengawasan dalam suatu perusahaan, maka penulis tertarik mengambil judul **“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Mobil Pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado Tendeand”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, dapat dirumuskan masalah yaitu :“ Bagaimana sistem Informasi Penjualan Mobil pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado Tendeandean?”.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis mengadakan penelitian ini yaitu :Untuk mengetahui bagaimana informasi penjualan mobil pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Manado Tendeandean.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penulis mengadakan penelitian ini adalah :

1. Untuk memperoleh pengetahuan lebih luas mengenai sistem informasi akuntansi Penjualan
2. Dapat dijadikan sebagai masukan bagi perusahaan mengenai kelebihan dan kelemahan penerapan system informasi akuntansi penjualan
3. Sebagai referensi untuk pihak lainyang dapat memberikan perbandingan dalam melakukan penelitian selanjutnya khususnya mengenai system informasi akuntansi penjualan

1.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif komperatifyaitu menggambarkan, menguraikan, menjelaskan mengenai sistem informasi penjualan yang terjadi di dalam perusahaan dan teori yang berlaku

1.6 Deskripsi Umum PT. Hasjrat Abadi

a. Gambaran Umum Perusahaan

PT. Hasjrat Abadi adalah merupakan perusahaan swasta yang ada di manado dan bergerak dalam bidang perdagangan umum. PT. Hasjrat Abadi dahulunya adalah berbentuk CV. Hasjrat Abadi yang berdiri tanggal 31 Juli 1952 yang bertempat dijakarta dengan notaris Sie Kwan Djien No. 12 Tahun

1952. PT. Hasjrat Abadi pada tahun 1956 pada mulanya menjual bahan bangunan yang berupa semen, besi, tripleks dan lain-lain.

Setelah berkembangnya perekonomian dan teknologi yang bergerak dalam bidang perdagangan yang semakin luas maka permintaan barang dari konsumen untuk memenuhi hidup yang semakin bertambah, dengan alasan CV. Hasjrat Abadi membuka hidup yang cabang dikota Manado untuk melayani kebutuhan Masyarakat Khususnya kendaraan beroda empat dengan Merk “TOYOTA” berdasarkan akte Notaris No. 124 Tahun 1952 sebagai jaminan usaha, maka didirikan dijalan Sisingamangaraja NO. 09 Calaca Manado, dengan keputusan menteri Kehakiman Republik Indonesia tertanggal 2 November 1981 NO.5/43/13.

Selanjutnya karena banyak konsumen serta perhatian masyarakat, khususnya pada kendaraan bermotor roda empat merek Toyota dan semakin meluasnya jangkauan usaha perusahaan, maka sebagai tahap lanjut kearah lebih maju serta bertanggung jawab terhadap merek yang disponsori, juga perlu adanya persiapan modal yang lebih baik dan struktur organisasi yang mantap, maka usaha CV. Hasjrat Abadi menjadi perusahaan Perseroan Terbatas (PT).

Adapun pendiri sekaligus peserta terdiri dari dua orang, yaitu :

1. Tn. Albert Hendrik Palar atas nama Rakhel David
2. Tn. Willy Lontoh

PT. Hasjrat Abadi yang mempunyai kantor pusat di Jakarta, juga membuka kantor-kantor cabang yang sebagian besar berada di Indonesia bagian Timur, antara lain :

- Cabang Manado
- Cabang Gorontalo
- Cabang Kotamobagu
- Cabang Palu
- Cabang Ambon
- Cabang Jayapura

- Cabang Kupang
- Cabang Sorong
- Cabang Ujung Pandang
- Cabang Biak
- Cabang Luwuk
- Cabang Poso
- Cabang Tobelo
- Cabang Toli-toli
- Cabang Merauke
- Cabang Timika
- Cabang Marisa
- Cabang Atambua
- Cabang Nabire
- Cabang Nusa Tenggara Timur dan
- Cabang Flores.

PT. Hasjrat Abadi Cabang Manado berhasil dalam mengelola akan hasil dagangannya, sehingga memberikan hasil yang baik. PT. Hasjrat Abadi Manado merupakan cabang terbesar kalau dilihat dari segi kegiatannya. Oleh karena itu, PT Hasjrat Abadi cabang manado adalah merupakan induk dari hampir seluruh kantor cabang Indonesia bagian Timur, PT. Hasjrat Abadi juga mempunyai beberapa anak perusahaan, antara lain :

1. PT. PERKONSUMA yang bergerak di bidang Kontraktor
2. CV. COMBOS yang bergerak di bidang service mobil
3. PT. SAMUDERA PURNABLIE ABADI bergerak dalam bidang jasa pelayanan
4. CV. YOSPARINE
5. CV. HARPA
6. CV. AUTONUSA
7. CV. HASJRAT MULTIFINANCE

8. PT. MAURU PERMATA ABADI

❖ Visi dan Misi Perusahaan

- Pernyataan visi pada suatu perusahaan menunjuk pada tujuan jangka panjang dan cara yang dilakukan perusahaan dalam mengejar tujuan itu (Gibson, Donnelly, Ivancevich, 1997:205)

Visi dari PT. Hasjrat Abadi adalah

“ Tumbuh dan menjadi yang terdepan dalam bidang perdagangan umum serta memberikan kepuasan kepada konsumen”

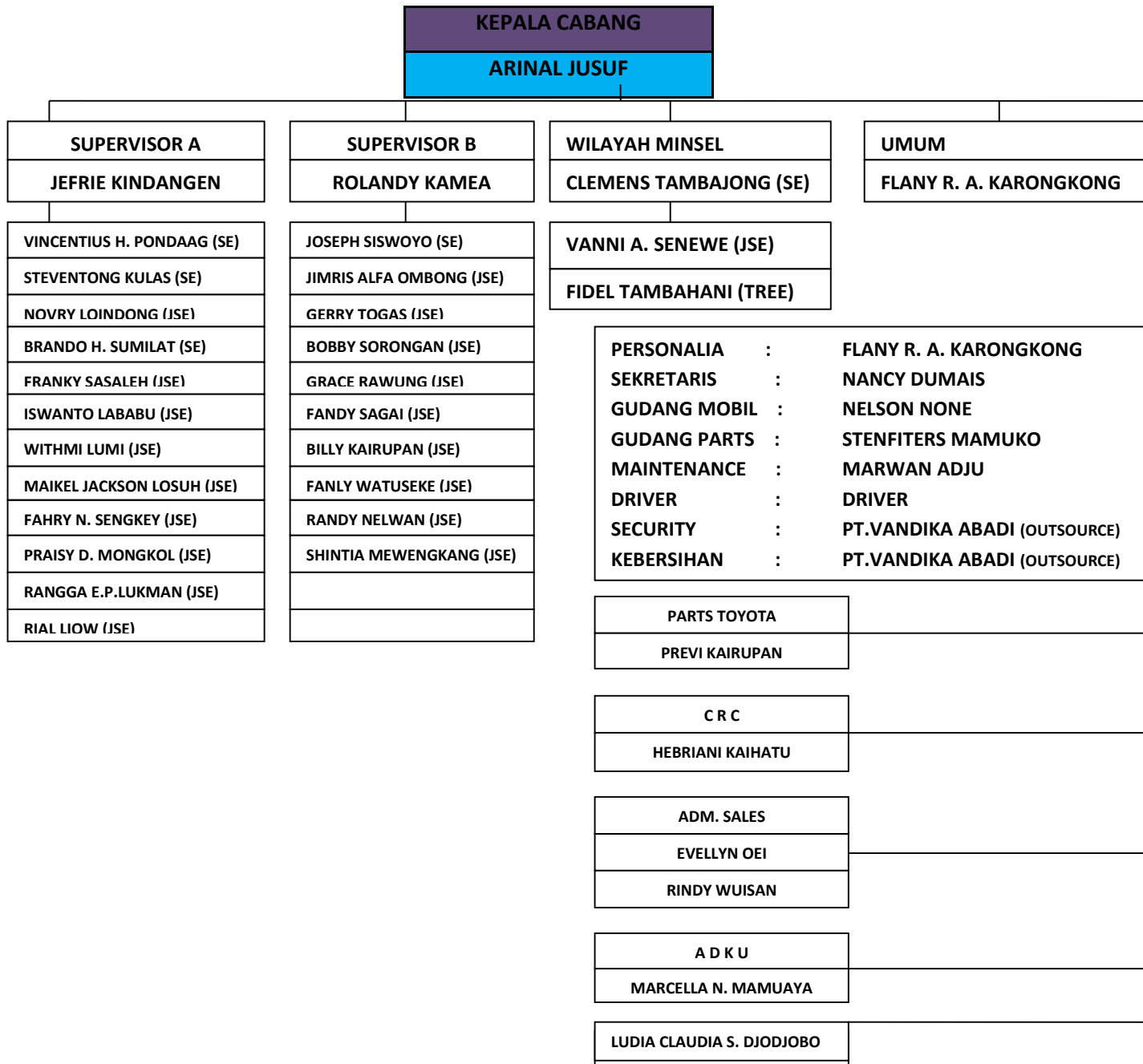
- Pada dasarnya, misi menegaskan arah organisasi dan tujuan-tujuan unik yang akan berhasil dengan membuat organisasi tersebut berbeda dari organisasi yang mirip (Gibson, Donnelly, Ivancevich, 1997:205)

Misi dari PT. Hasjrat Abadi :

1. Mendistribusikan Produk yang berkualitas tinggi dan menguasai pasar
2. Membangun dan mengembangkan citra perusahaan dan keputusan pelanggan
3. Memperluas bidang bisnis

b. Struktur Organisasi dan Job Deskripsi

**STRUKTUR ORGANISASI PT. HASJRAT ABADI MANADO
KANTOR TOYOTA CABANG TENDEAN**



**Sumber :PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado Tendeana*

Deskripsi Jabatan

- Kepala Cabang bertugas mengelolah dan memonitor operasi cabang, yang meliputi (scope) beberapa fungsi utama, secara komprehensif yaitu, penjualan unit (V), Service W/S (S) dan Spare part (P)
- Supervisor bertugas untuk delivery kendaraan yang telah dijual kepada pelanggan dan memastikan proses penjualan berjalan dengan lancar, mulai dari aktivitas 'prospecting' sampai dengan penyerahan kendaraan, serta 'follow-up' setelah penyerahan kendaraan
- HRD & Umum bertugas melakukan perencanaan, pelaksanaan, pengawasan dan tindakan perbaikan dalam bidang Administrasi Personalia
- Sekretaris bertugas untuk mengatur dan mengawasi pelaksanaan pekerjaan yang meliputi surat menyurat, telekomunikasi, pengaturan perjalanan dinas dan jasa foto copy
- Gudang Mobil bertugas atas terlaksananya proses VDQI (Vehicle Delivery Quality Improvement), dalam 'scope' aktivitas yang ada di Gudang Kendaraan. dan penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran kendaraan sesuai dengan system dan prosedur (SOP's) yang telah ditetapkan
- Gudang Parts bertugas melakukan order parts baik untuk keperluan gudang maupun parts pesanan indirect, melakukan follow-up atas order yang telah di buat sehingga dapat memberikan informasi yang akurat terhadap parts pesanan next internal customer, mencatat order atau permintaan yang tidak dapat di penuhi, menerima dan memeriksa parts yang datang sesuai dengan kondisi fisik dan dokumen-dokumen yang di butuhkan
- Parts Toyota bertugas menerima permintaan pesanan parts
- CRC bertugas menangani komplain pelanggan, mengelolah administrasi penanganan pelanggan dan mengelolah 'suara' pelanggan (VOC Management)

- Administrasi Sales bertugas untuk menginput data penjualan yang dilakukan sales, mengirim berkas data pribadi customer ke cabang Sudirman untuk permintaan faktur pajak/ AFI (*application for invoice*) dan membuat laporan penjualan yang diminta oleh pimpinan perusahaan setiap bulannya
- Administrasi Keuangan bertugas pelaksanaan fungsi administrasi dan keuangan untuk mendukung keberhasilan Operasi Cabang.
- Kasir bertugas menjalankan proses pembayaran, melakukan pencatatan atas semua transaksi, melakukan pencatatan kas fisik serta melakukan laporan kepada atasan
- Salesman dan Counter Sales bertugas untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan, memelihara dan melayani pelanggan, dan mengembangkan bisnis baru pada kesempatan mendatang.
- Tech Maintenance menghadiri dan memperbaiki kerusakan pada mesin dan peralatan, membantu dengan perbaikan mekanik dan listrik, melakukan tugas lain yang diminta oleh manajemen
- Driver bertugas mengecek mesin, oli, bensin setiap harinya serta melaporkan apa bila ada masalah yang ditemukan pada setiap kendaraan yang ada di gudang Toyota, membawa setiap mobil Toyota yang akan dipindahkan ke gudang Toyota cabang lainnya
- Security bertugas melakukan pengamanan dan pengawasan untuk seluruh area kantor PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado Tendean baik Area Sales maupun After Sales dengan penuh disiplin dan rasa tanggung jawab dan disertai tindakan bagi hal-hal yang dianggap sudah menyimpang dari ketentuan tata tertib perusahaan
- Kebersihan bertugas menjaga kebersihan di kantor PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado Tendean

c. Aktivitas /Operasional perusahaan

- Pemasaran/ penjualan

Untuk penjualan perusahaan ini tidak melakukan penjualan kredit karena perusahaan sudah bekerja sama dengan pihak ketiga dalam hal ini pihak *leasing*. Jadi perusahaan selalu menerima uang tunai. Perusahaan yang bekerja sama dengan leasing yaitu : BCA Finance, ACC (*astra credit companies*), TAF (*Toyota astra finance*), My Bank, Panin Bank dan MTF (*mandiri tunas finance*).

Perusahaan ini dalam melakukan aktivitas penjualan mempunyai strategi manajemen khusus pada elemen marketing mix yang dikenal dengan sebutan 4P yaitu: *Product, Price, Places, dan Promotion*.

a) *Product*

Product yang digunakan pada perusahaan ini yaitu Yamaha dan Toyota. Untuk Toyota memiliki beberapa merek yang dirancang di Indonesia yaitu: Innova, Fortuner, Avanza, Rush, Dyna, Etios, dan Agya ada juga yang di inport dari luar negeri yaitu merek Yaris, Camry, dan Hilux yang di inport dari Thailand serta merek Toyota FT86, Land Cruiser dan Alpard yang di inport langsung dari Jepang. Sedangkan untuk Yamaha semua produk dirancang dari Indonesia seperti Jupiter, Vega, Mio, dan Vixon.

b) *Price*

Untuk harga semua produk Toyota yang di import dari luar negeri sangat berbeda dengan merek yang dirancang langsung di Indonesia karena untuk barang yang di import dari luar harus di tambah dengan biaya pengiriman. Namun konsumen dapat memiliki kelanggaran karena penjualan bisa dalam bentuk kredit dengan pihak ketiga atau pihak leasing.

c) *Places*

Untuk distribusi produk perusahaan ini memiliki jaringan yang sebagian berada di Indonesia bagian timur antara lain Manado, Kotamobagu, Gorontalo, Palu, Ambon, Jayapura, Kuoang, Sorong,

Ujung Pandang, Biak, Luwuk, Poso, Tobelo, Toli-Toli, Merauke, Timika, Marisa, Atambua, Nabire, Nusa Tenggara Timur dan Flores.

d) *Promotion*

Promosi yang dilakukan oleh perusahaan ini yaitu antara lain canvassing (door to door), Brosur, iklan, TV, Mofex atau pameran yang dilakukan diluar lapangan seperti di mall mall, dan mobex atau pameran yang dilakukan di dalam perusahaan.

- **Pengadaan/Pembelian**

Dalam pembelian barang dagangan yang dirancang di Indonesia perusahaan bekerja sama dengan TMMI (Toyota Motor Manufacturing Indonesia), Astra Internasional Daihatsu dan Toyota Astra Motor untuk merek Innova, Avanza, Fortuner, Agya, Rush, Dyna, dan Etios sedangkan untuk merek yang diimport dari luar negeri perusahaan bekerja sama dengan TMAP (Toyota Manufacturing Asia Pasifik) untuk merek Yaris,Hilux, Camry, Toyota, Land Cruiser dan Alphard.

- **Penggajian dan pengupahan**

Pembayaran gaji dan upah di perusahaan ini dilakukan setia akhir bulan. Gaji yang diterima oleh setiap karyawan dihitung oleh bagian HRD dan gaji yang diterima karyawan dihitung berdasarkan UMP + tunjangan kehadiran + tunjangan prestasi + tunjangan obat – pinjaman (jika ada) – jamsostek/ THT. Kemudian hasil dihitung tersebut dikirim ke pusat, setelah itu pembayaran dilakukan melalui bank yang sudah bekerja sama dengan perusahaan.

- **Produksi**

Berhubung perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan jadi perusahaan ini tidak melakukan proses produksi.

- Kas
Penerimaan dan pengeluaran yang menyangkut kas pada PT. Hasjrat Abadi Manado dicatat oleh bagian pembukuan dan keuangan serta dikelola oleh bagian kasir. Penerimaan kas perusahaan berasal dari hasil penjualan sedangkan pengeluaran kas perusahaan diprioritaskan untuk pembiayaan gaji, listrik, air dan telepon serta biaya-biaya lainnya yang menyangkut kegiatan operasional perusahaan.
- Aktivitas akuntansi
Aktivitas akuntansi yang digunakan di perusahaan sudah memakai sistem komputerisasi yaitu DMS (*dealer management system*) dari penerimaan sampai pengeluaran kas langsung diproses dalam sistem tersebut.