

TUGAS AKHIR
SISTEM PENJUALAN TUNAI DI
PT NASMOCO BAHANA MOTOR BANTUL



Disusun Oleh:

Lisa Dinda Nurfiani

2021125651

PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA AKUNTASI
POLITEKNIK YKPN
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2024

TUGAS AKHIR
SISTEM PENJUALAN TUNAI DI
PT NASMOCO BAHANA MOTOR BANTUL



Disusun Oleh:
Lisa Dinda Nurfiani
2021125651

PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA AKUNTASI
POLITEKNIK YKPN
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2024

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diperiksa dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan kelulusan di Politeknik YKPN Yogyakarta

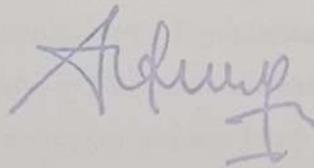
PROSEDUR PENJUALAN TUNAI DI PT NASMOCO BAHANA MOTOR BANTUL

Disusun oleh:

Lisa Dinda Nurfiyani

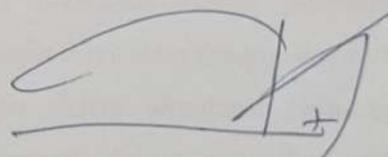
2021125651

Ketua Program Studi
Diploma Tiga Akuntansi



Yudi Santara Setyapurnama,
S.E., M.Si., Ak., BKP

Yogyakarta, 01 Juli 2024
Dosen Pembimbing



Crescentiano Agung Wicaksono,
S.E., M.Si., Ak., CA.

Mengetahui,
Politeknik YKPN

Direktur



Drs. Sururi, M.B.A., Ak., C.A., C.P.A., P.I.A.

ABSTRAK

Perkembangan otomotif di Indonesia yang cepat dan diikuti dengan permintaan kebutuhan pelanggan saat ini menyebabkan perusahaan selalu dituntut mengupayakan agar penjualan produknya dapat tercapai secara maksimal. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memiliki strategi manajemen penjualan yang tepat dan efektif. Mendorong perusahaan untuk selalu meningkatkan kemampuan dan daya saing yang memadai sehingga perusahaan tersebut mampu bersaing. Setiap perusahaan memiliki kekhasan manajemen dan strategi penjualan. Penjualan tidak dapat dilakukan oleh satu orang saja tetapi melibatkan unit-unit kerja dalam penjualan. PT Nasmoco Bahana Motor Bantul yang beralamat di Jl. Ringroad Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta merupakan salah satu dealer resmi Toyota yang bergabung dalam grup Nasmoco. Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari sistem penjualan tunai sedang dijalankan oleh PT Nasmoco Bahana Motor Bantul. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan kepustakaan. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa penjualan kendaraan di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu penjualan secara tunai dan kredit dengan sistem akuntansi Nasmoco Intergrated System (NIS). Terdapat 2 jenis laporan sistem penjualan yang digunakan yaitu Laporan Persediaan Kendaraan dan Laporan Transaksi Kasir.

Kata Kunci : Nasmoco, Otomotif, Penjualan

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan tepat waktu. Shalawat serta salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Tugas akhir ini disusun sebagai syarat kelulusan program studi diploma tiga akuntansi Politeknik YKPN. Tugas akhir ini disusun dengan judul "*Sistem Penjualan Tunai di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul*".

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai bekal kompetensi untuk melakukan observasi secara sistematis terhadap praktik akuntansi pada suatu organisasi yang dapat memberikan tambahan wawasan tentang berbagai kemungkinan alternatif praktik akuntansi sesuai dengan situasi, kondisi, dan kebutuhan informasi suatu organisasi. Observasi secara langsung tersebut memberikan kompetensi kepada mahasiswa untuk memahami berbagai resiko dalam kegiatan operasional perusahaan peran akuntansi dalam mencegah risiko kesalahan dalam proses bisnis.

Tugas akhir ini membahas mengenai sistem dan prosedur penjualan tunai di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul yang beralamat di Jl. Ringroad Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta merupakan salah satu *dealer* resmi Toyota yang tergabung dalam grup Nasmoco. PT Nasmoco Bahana Motor Bantul meliputi penjualan mobil baru, *service* kendaraan, jasa perbaikan bodi dan cat mobil, dan penjualan suku cadang.

Penulis membahas mengenai unsur-unsur yang berkaitan dengan sistem dan prosedur penjualan tunai di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul. Penulis menyajikan informasi profil perusahaan dan pembahasan tugas akhir, meliputi *flowchart*, dokumen-dokumen yang digunakan, sistem penjualan tunai, Jaringan prosedur yang membentuk Penjualan Tunai, pengendalian intern pada PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.

Penulis menyampaikan terimakasih kepada kedua orang tua, kakak, serta keluarga besar yang selalu memberikan dukungan baik moral, material maupun motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis juga

mengucapkan terimakasih kepada rekan seperjuangan yang selalu memberikan semangat dan banyak masukan sehingga penulis dapat menjalankan proses penyusunan tugas akhir dengan lancar.

Dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan, penulis banyak mendapatkan bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak sebagai berikut:

1. Allah SWT yang telah memberikan karunia, nikmat dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan baik dan tepat waktu.
2. Bapak Drs. Sururi, M.B.A., Ak., C.A., C.P.A., P.I.A selaku Direktur Politeknik Yayasan Keluarga Pahlawan Negara Yogyakarta.
3. Bapak Yudi Santara Setyapurnama, S.E., M.Si., Ak., CA, BKP. selaku Wakil Direktur I.
4. Bapak Crescentiano Agung Wicaksono, S.E., M.Si., Ak., CA. dosen pembimbing yang telah memberikan waktu dan pengarahan dalam penulisan laporan PKL.
5. Bapak Wiyono selaku Kepala Cabang PT Nasmoco Bahana Motor yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Nasmoco Bahana Motor Cabang Bantul.
6. Ibu Kustriandani selaku Administration Division Head PT Nasmoco Bahana Motor yang menyambut dengan baik selama menjalani Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
7. Kak Arum, Kak Yunita, Kak Puput, Kak Elsa, Kak Adham, Kak Basri, Kak Febri, Kak Ryan, Kak Paulus yang telah banyak membantu penulis untuk beradaptasi dan menyelesaikan pekerjaan yang diberikan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Nasmoco Bahana Motor Bantul.
8. Seluruh dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama di bangku perkuliahan.

9. Kedua Orang tua yang paling berjasa dalam hidup saya, Mama Lilis dan Bapak Budiono. Terimakasih atas kepercayaan yang telah diberikan kepada saya untuk melanjutkan pendidikan kuliah, serta selalu mendoakan, mendampingi, mendukung, dan memberikan semangat, sehingga Laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat terselesaikan dengan baik.
10. Andika Karen Saputra yang selalu memberikan semangat, menjadi *Support system* selama kuliah, yang selalu mendengarkan keluh kesah saya, dan dukungan terhadap saya.
11. Kepada anak perempuan satu-satunya dan final harapan keluarga, diri saya sendiri, Lisa Dinda Nurfitriani. Terimakasih sudah berjuang dan menjadi manusia yang selalu berusaha tanpa lelah mencoba sehingga mampu menuntaskan studinya dengan sebaik mungkin.
12. Zachri Maghriza Firly dan Maria Magdalena Widiastuti selaku teman, sahabat yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis dalam penyusunan laporan ini.
13. Teman-teman dari UKM Olahraga periode 2022/2023 serta seluruh teman penulis yang telah memberikan dukungan untuk segera menyelesaikan laporan ini.

Dalam penulisan laporan PKL ini tentunya banyak kekurangan baik dari segi penulisan maupun isi. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Penulis juga berharap tugas ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan dapat dijadikan sumber referensi dalam penulisan laporan PKL.

Yogyakarta, 01 Juli 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
C. Tujuan Penulisan Penelitian	3
D. Manfaat Penulisan Penelitian	4
BAB II KAJIAN TEORI DAN PUSTAKA	5
A. Pengertian Sistem dan Prosedur	5
B. Pengertian Penjualan	6
C. Sistem Pejualan Tunai	7
D. Dokumen Dalam Sistem Penjualan Tunai	7
E. Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Tunai	8
F. Pengendalian interen Sistem Penjualan tunai.....	9
G. Jaringan prosedur yang membentuk Penjualan Tunai	9
H. Bagan Alir (<i>Flowchart</i>) pada Prosedur Penjualan Tunai.....	10
BAB III METODE PENGUMPULAN DATA DAN INFORMASI	16
A. Tempat dan Waktu Penelitian	16
B. Jenis Data.....	16
C. Sumber Data	16
D. Teknik Pengumpulan Data	17
E. Teknik Analisis Data.....	19
BAB IV PEMBAHASAN TUGAS AKHIR.....	20
A. Gambaran Umum Perusahaan	20
1. Profil Perusahaan.....	20
2. Sejarah Perusahaan	20
3. Visi dan Misi.....	23

4. Bentuk Usaha Perusahaan	23
5. Struktur Organisasi	24
6. Deskripsi Jabatan.....	25
B. PEMBAHASAN.....	32
1. Sistem Penjualan Kendaraan di PT Nasmovo Bahana Motor Bantul.....	32
2. Dokumen yang terkait dalam sistem penjualan kendaraan	33
3. Laporan yang dihasilkan dari sistem penjualan kendaraan.....	43
4. Jaringan Prosedur Sistem Penjualan Tunai.....	43
5. Flowchart Sistem Penjualan Tunai.....	49
6. Fungsi Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai	53
7. Sistem Pengendalian Interen PT Nasmoco Bahana Motor Bantul	54
BAB V PENUTUP	56
A. Ringkasan Fokus Kajian Tugas Akhir	56
B. Pengetahuan dan pengalaman yang didapatkan	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN	59
A. Lampiran Kartu Mahasiswa	60
B. Lampiran Pengantar Praktik Kerja Lapangan	61
C. Lampiran Surat Balasan PT Nasmoco Bahana Motor Bantul	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Simbol-Simbol Bagan Alir (Flowchart)	11
Gambar 2. 2 Simbol-Simbol Bagan Alir (Flowchart)	9
Gambar 2. 3 Prosedur Penjualan Tunai	10
Gambar 2. 4 Prosedur Penjualan Tunai	11
Gambar 2. 5 Prosedur Penjualan Tunai	12
Gambar 4. 1 Bagan Struktur Organisasi	24
Gambar 4. 2 Surat Pesanan Kendaraan	33
Gambar 4. 3 Pengajuan Faktur Kendaraan	35
Gambar 4. 4 Permohonan Pengajuan Faktur	36
Gambar 4. 5 Bukti Penyerahan Kendaraan (BPK)	37
Gambar 4. 6 Tanda Terima Pembayaran	39
Gambar 4. 7 Sertifikat Identifikasi Kendaraan	40
Gambar 4. 8 Faktur Kendaraan Bermotor (FKB)	41
Gambar 4. 9 Nota Debet	42
Gambar 4. 10 Flowchart Sistem Penjualan Tunai	49
Gambar 4. 11 Flowchart Sistem Penjualan Tunai (lanjutan)	50
Gambar 4. 12 Flowchart Sistem Penjualan Tunai (lanjutan)	51
Gambar 4. 13 Flowchart Sistem Penjualan Tunai (lanjutan)	52