

**PENGARUHPENJUALAN KREDIT KENDARAAN
TERRHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA
PT NUGRAHA SUMBER BERLIAN CIAMIS
PERIODE 2013-2017**

Oleh:

**INDRA ZAKARIA
4122.4.16.12.0023**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian
Guna memperoleh gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS WINAYA MUKTI
BANDUNG
2019**

**PENGARUH PENJUALAN KREDIT KENDARAAN
TERRHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PT
NUGRAHA SUMBER BERLIAN CIAMIS
PERIODE 2013-2017**

Oleh:

**INDRA ZAKARIA
4122.4.16.12.0023**

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian
Guna memperoleh gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti

Bandung, 26 Oktober 2019
Disetujui dan disahkan komisi pembimbing,

MARIA LUSIANA YULIANTI, SE.,MM.

Pembimbing

Mengetahui,

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. H. Deden Komar Priatna, ST., SIP., MM., CHRA

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Indra Zakaria

NIM : 4122.4.16.12.0023

Program Studi : Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul Pengaruh Penjualan Kredit Kendaraan Terhadap Peningkatan Pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis Periode 2013-2017 adalah:

1. Merupakan skripsi asli dan belum pernah diajukan sebelumnya oleh siapapun untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana, baik di Universitas Winaya Mukti maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, rumusan dan hasil penelitian penulis sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya-karya atau pendapat-pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang serta dicantumkan dalam daftar pustaka seperti yang terlampir di dalam naskah skripsi ini.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sungguh-sungguh dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi hukum sebagai akibat ketidaksesuaian ini pernyataan ini dengan keadaan sebenarnya.

Bandung, 19 Oktober 2019

Yang membuat pernyataan,

Indra Zakaria

4122.4.16.12.0023

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui dan menganalisis Pengaruh Penjualan Kredit terhadap Peningkatan Pendapatan di PT NSB Ciamis periode 2013-2017. Setiap perusahaan berusaha untuk meningkatkan pendapatannya salah satunya di PT NSB ini dengan cara meningkatkan penjualan tunai dan penjualan kredit.

Peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel yaitu *Nonprobability Purposive Sampling*. *Nonprobability Sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Untuk mengumpulkan data, menggunakan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier sederhana. Pengaruh Penjualan Kredit diperoleh hasil dan dapat dibuat kesimpulan dari hasil perhitungan yaitu nilai constant untuk Penjualan Kredit sebesar $1.056,6 > 0,05$. Dengan demikian hipotesis diterima. Artinya Penjualan Kredit berpengaruh terhadap pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis, dan besarnya nilai koefisien determinasi r^2 sebesar 0,977 atau 97,7% sedangkan sisanya 2,3% dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak dimasukkan dalam model regresi.

Kata Kunci: Penjualan Kredit, Pendapatan, Universitas Winayamukti.

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the Effect of Credit Sales on Revenue in PT NSB Ciamis for the period 2013-2017. Every company is trying to increase its income, one of them at PT NSB by increasing cash sales and credit sales.

Researchers use quantitative research methods. The technique used in sampling is Non-probability Purposive Sampling.

Nonprobability Sampling is a sampling technique with certain considerations. To collect data, use documentation. The analysis technique used in this study is simple linear regression analysis. The effect of Credit Sales is obtained and the conclusion can be made from the calculation results, namely the constant value for Credit Sales of $1,056.6 > 0.05$. Thus the hypothesis is accepted. This means that Credit Sales affects the income of PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis, and the magnitude of the coefficient of determination r^2 of 0.977 or 97.7% while the remaining 2.3% is explained by other variables not included in the regression model.

Keywords: Credit Sales, Revenue, Winayamukti University.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami kehadiran Allah SWT yang sudah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah dan inayah-Nya kepada kami sehingga penulis mampu merampungkan pembuatan laporan proposal penelitian dengan judul **Pengaruh Penjualan Kredit Kendaraan Terhadap Peningkatan Pendapatan pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis**. Pembuatan laporan penelitian ini untuk melengkapi salah satu persyaratan untuk lulus pada Universitas Winaya Mukti/Fakultas Ekonomi. Penulisan penelitian ini dapat terlaksana tidak lepa dari bantuan berbagai pihak dan pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hj Ai Komariah, Ir., MS. Selaku Retor Universitas Winaya Mukti Bandung.
2. H. Deden Komar Priatna., Drs., ST., M.M. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.
3. Nandang Djunaedi, Drs., MM, CHRA. Selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.
4. Ibu Maria Lusiana, SE.,MM. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.
5. Mariana Lusiana Yulianti, S.E., MM, Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberkan bimbingan dan arahan dengan penuh kesabaran dan ketelitian dalam penyusunan penelitian ini.
6. Kedua orang tua ku tercinta yang telah banyak berkorban baik moril maupun materil, yang selalu mencurahkan kasih sayangnya yang tak terhingga, serta dengan penuh ketabahan dan kesabaran selalu memberikan motivasi, dukungan dan do'a.
7. Teman-teman Angkatan Program Studi Akuntansi Unversitas Winaya Mukti yang telah membantu mensupport dalam terlaksananya Usulan Penelitian ini.
8. Sahabat-sahabat yang selalu bersama dalam suka maupun duka.

9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan laporan Usulan Penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Terakhir, Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis berharap ada saran dan kritikan dari pembaca semua agar kami bisa lebih baik lagi dimasa yang akan datang.

Bandung, 19 Oktober 2019

Indra Zakaria

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

PENGESAHAN
PERNYATAAN
ABSTRAK
ABSTRACT
KATA PENGANTAR..... i
DAFTAR ISI..... iii
DAFTAR TABEL..... iv
DAFTAR GAMBAR..... v
DAFTAR LAMPIRAN vi
BAB I PENDAHULUAN
1.1 Latar Belakang..... 1
1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah..... 4
1.2.1 Identifikasi Masalah..... 4
1.2.2 Rumusan Masalah..... 4
1.3 Tujuan Penelitian 5
1.4 Kegunaan Penelitian 5
1.4.1 Secara Teoritis 5
1.4.2 Secara Praktis..... 5
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS
2.1 Kajian Pustaka 8
2.1.2 Pengertian Akuntansi 8
2.1.3 Penjualan Kredit..... 9
2.1.4 Prosedur Penjualan Kredit 11
2.1.4.1 Dokumen yang digunakan 14
2.1.4.2 Catatan yang digunakan 15
2.1.4.3 Fungsi yang terkait..... 17
2.1.4.4 Unsur Pengendalian Intern..... 18
2.1.4.5 Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan..... 20
2.1.5 Pendapatan 23
2.1.6 Hasil Penelitian Terdahulu..... 25
2.2 Kerangka Pemikiran..... 27
2.3 Hipotesis 29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN
3.1 Metode Penelitian yang digunakan..... 31
3.1.1 Analisis Data..... 32
3.1.2 Populasi dan Sampel Penelitian 33
3.1.2.1 Populasi..... 33
3.1.2.2 Sampel..... 34
3.2 Operasionalisasi Variabel 35
3.2.1 Definisi Variabel 35
3.2.2 Operasionalisasi Variabel 36
3.3 Sumber Penentuan Data/Informasi 36
3.4 Teknik Pengumpulan Data..... 37
3.5 Rancangan Analisis Dan Uji Hipotesis 38
3.5.1 Rancangan Analisis..... 39
3.5.2 Uji Asumsi Klasik..... 39

3.5.3 Uji Hipotesis	40
3.5.2.1 Koefisien Determinasi	42
3.5.2.2 Analisis Regresi Linier Sederhana.....	43
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil penelitian	44
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	44
4.2 Pembahasan	
4.2.1 Uji Asumsi Klasik.....	61
4.2.2 Deskripsi perkembangan Variabel Penelitian.....	62
4.2.3 Analisis Regresi Sederhana.....	66
4.2.4 Koefisien Determinasi	67
4.2.5 Uji Parsial (Uji t).....	68
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	70
5.1.1 Prosedur Penjualan Kredit	70
5.1.2 Data Penjualan Kredit	71
5.1.3 Pengaruh Penjualan Kredit terhadap peningkatan Pendapatan	72
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Data kepegawaian bagian penjualan	33
Tabel 3.2 Ukuran variabel.....	36
Tabel 4.1 LCV.....	48
Tabel 4.2 CV	49
Tabel 4.3 PC.....	50
Tabel 4.4 Kepegawaian berdasarkan unit kerja	56
Tabel 4.5 Kepegawaian berdasarkan umur pegawai	57
Tabel 4.6 Kepegawaian berdasarkan jenjang pendidikan	57
Tabel 4.7 Kepegawaian berdasarkan massa kerja.....	58
Tabel 4.8 Kepegawaian berdasarkan jenis kelamin	59
Tabel 4.9 One-sample kolmogorov-smirnov test.....	61
Tabel 4.10 Data penjualan kredit PT NSB.....	62
Tabel 4.11 Data pendapatan PT NSB	64
Tabel 4.12 Data hasil koefisien regresi	66
Tabel 4.13 Model summary	67
Tabel 4.14 Perbandingan t_{hitung} dan t_{tabel}	69

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Bagan alir penjualan kredit	27
Gambar 2.2 Paradigma Penelitian.....	33
Gambar 4.1 Produk	51

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan pengetahuan dan teknologi yang sangat besar menimbulkan persaingan yang ketat dalam dunia usaha. Dalam mempertahankan kelangsungan hidup dan untuk mencapai tujuan khususnya, perusahaan memerlukan penyediaan informasi yang cukup. Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu perusahaan mempunyai manfaat dan peranan yang penting dalam tercapainya tujuan perusahaan. Sistem Akuntansi tidak hanya untuk mencatat transaksi keuangan yang telah terjadi saja, akan tetapi mempunyai peranan yang penting dalam melaksanakan bisnis perusahaan.

Penyusunan sistem informasi akuntansi disesuaikan dengan situasi, kondisi dan kebutuhan perusahaan. Dalam menjalankan usahanya perusahaan mempunyai tujuan utama untuk memperoleh laba sebesar-besarnya. Perusahaan memperoleh laba dari kegiatan pokok perusahaan yaitu penjualan barang dan jasa yang dihasilkannya. Penjualan barang dapat dilakukan melalui penjualan tunai dan penjualan secara kredit.

Sistem Akuntansi penjualan merupakan bagian yang penting dalam sistem akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Jika tidak dilakukan dengan sistem akuntansi penjualan kredit yang baik dan benar maka perusahaan tersebut mempunyai kinerja yang kurang baik, karena dalam Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem

akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif

Kebutuhan para pengusaha yang tinggi mendorong perusahaan untuk melakukan perbaikan pada harga yang ditawarkan dan pelayanan terhadap konsumen. Harga yang bersahabat dan pelayanan yang memuaskan dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Tujuan ini akan digunakan sebagai ukuran penilaian keberhasilan atau kegagalan yang telah dilaksanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Perusahaan yang kurang dapat mengembangkan usahanya seperti memberi harga mobil yang terlalu tinggi dan pelayanan yang tidak memuaskan maka lambat laun konsumen tersebut akan tergeser oleh perusahaan pesaing.

Didalam dunia usaha, terdapat beberapa strategi yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan maupun kesetiaan konsumen. Diantara strategi, pemberian piutang dagang (penjualan secara kredit) merupakan salah satu strategi penjualan yang banyak diminati oleh para pengusaha. Selain karena meringankan dalam hal operasional perusahaan yang mengalami keterbatasan dana, tingkat pertumbuhan ekonomi yang kurang merata di negara ini juga menjadi salah satu mengapa sistem penjualan secara kredit cepat berkembang dan mendapat respon yang baik

dari kalangan pengusaha. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan. Khususnya pelunasan piutang.

PT Nugraha Sumber Berlian merupakan outlate resmi dari distributor tunggal Mitsubishi Indonesia yaitu PT Kramayudha Tiga Berlian Motor yang beralamat di Jl.JendA.Yani, Proyekpulo mas Jakarta Timur. Dengan tiga pilar penjualan yaitu *Light Commercial Vehicle (LCV)*, *Commercial Vehicle(CV)*, *Passenger Car (PC)*, PT NSB terus memperkenalkan produk-produk kendaraan baik untuk kebutuhan bisnis maupun kendaraan pribadi yang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan masyarakat Indonesia. Jajaran produk kendaraan niaga di kelas *Light* dan *Medium truck* dari Mitsubishi Fuso dengan bermacam variannya melengkapi semua kebutuhan niaga di Indonesia mulai dari pertambangan, perkebunan, hingga perdagangan retail. Sementara hadirnya kendaraan niaga ringan seperti L300 dan Strada Triton pun menjadi kepercayaan konsumen untuk menunjang transportasi bisnis mereka. Dan dikelas kendaraan penumpang sukses revitalisasi kendaraan penumpang Mitsubishi Motors pun diraih dengan lengkapnya seluruh varian passenger car darimulai sedan, MPV, Double Cabin hingga suksesnya produk terbaru kami Pajero Sport yang memberikan kontribusi penjualan yang sangat baik dikelas kendaraan penumpang, dengan variannya juga lengkap mulai dari 4X2 dan 4X4.

Sebagaimana lazimnya suatu perusahaan dagang senantiasa berusaha untuk melaksanakan kegiatan penjualannya sebaik mungkin untuk mencapai target yang diinginkan serta untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan. Akan tetapi dalam kenyataan volume penjualan bertolak belakang dengan apa yang telah ditetapkan sebelumnya. Jika masalah ini tidak diperhatikan, maka pihak manajemen akan mengalami kesulitan dalam mencapai target penjualan yang ditetapkan. Penyebab tidak tercapainya target penjualan yang ditetapkan pada PT Nugraha Sumber Berlian dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Faktor *intern* (seperti: penetapan harga jual, servis yang diberikan, modal, pemasaran).
2. Faktor *ekstern* (seperti: selera konsumen, pendapatan masyarakat, pesaing dan kurs)

Setiap masalah bisnis selalu didasarkan atas informasi-informasi yang melatarbelakangi keputusan tersebut. Salah satu informasi tersebut adalah berupa informasi akuntansi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi. Menurut **Sutabri, Tata (2004:4)** sistem akuntansi adalah supersistem yang terdiri dari sistem akuntansi pertanggungjawaban dan suatu sistem pemrosesan transaksi. Ada banyak pihak yang membutuhkan informasi akuntansi dari suatu perusahaan salah satunya adalah manajemen. Manajemen memerlukan informasi akuntansi untuk menjalankan perusahaan yaitu untuk menilai apakah perusahaan telah berjalan sesuai dengan rencana dan apakah kekayaan perusahaan telah berjalan sesuai dengan rencana dan apakah kekayaan

perusahaan telah dapat diawasi dengan baik sehingga tidak terjadi penyalahgunaan terhadap kekayaan tersebut .

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Pengaruh Penjualan Kredit kendaraan terhadap Peningkatan pendapatan pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis Periode 2013-2017**”.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

1. Adanya pesaing yang menguasai wilayah Ciamis
2. Kinerja yang kurang baik sehingga terdapat penurunan penjualan di Tahun 2016
3. Keterbatasan dana dari PT Nugraha Sumber Berlian sehingga harus bekerjasama dengan pihak kedua yaitu pihak leasing yang akan membiayai seluruh penagihan transaksi.

1.2.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang akan menjadi bahan penelitian difokuskan pada Pengaruh Penjualan Kredit Kendaraan terhadap Peningkatan Pendapatan pada PT Nugraha Sumber Berlian. Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Seberapa besar Prosedur Penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian ?
2. Seberapa besar kondisi Penjualan Kredit PT Nugraha Sumber Berlian dari tahun 2013-2017 ?
3. Seberapa besar pengaruh penjualan kredit terhadap peningkatan pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada masalah yang diuraikan diatas, maka tujuan dilaksanakannya penelitian tentang Pengaruh Penjualan Kredit Kendaraan terhadap peningkatan Pendapatan pada PT NSB yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui prosedur-prosddur penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis
2. Untuk mengetahui bagaimana penjualan kredit PT NSB pada periode 2013-2017
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit kendaraan terhadap peningkatan pendapatan PT NSB

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Secara Teoritis/Akademis

1. Bagi Peneliti

Pengembangan ilmu pengetahuan dan memperbanyak literatur tentang sistem penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis

2. Universitas Winaya Mukti Bandung

Dapat menambah bahan kepustakaan terutama yang berhubungan dengan sistem penjualan kredit.

3. PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis

Dapat menambah bahan kepustakaan terutama yang berhubungan dengan analisa penjualan kredit terhadap pendapatan di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis.

1.4.2 Secara Praktis

1. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi tambahan bagi mahasiswa khususnya yang berkaitan dengan penulisan ini dan menambah wawasan baru mengenai pemahaman sistem akuntansi penjualan.

2. Universitas Winaya Mukti Bandung

Bagi kepentingan akademisi diharapkan dapat dijadikan referensi oleh peneliti dikemudian hari,

3. PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis

Dapat dijadikan sebagai sumbangan pemikiran pada manager penjualan beserta seluruh staf di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi terutama yang menyangkut penjualan kredit terhadap pendapatan di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Pada bab kajian pustaka ini, dikemukakan teori-teori, hasil penelitian orang lain, dan publikasi umum berhubungan dengan masalah penelitian yang diteliti. Peneliti mengemukakan beberapa teori yang relevan dengan variabel-variabel penelitian yang menggunakan acuan terbaru dan mengutip hasil-hasil penelitian dari jurnal-jurnal ilmiah terbaru.

2.1.1 Pengertian Akuntansi

Menurut Hans Kaerikahardi, dkk. (2016:3) Pengertian akuntansi adalah:

“Menyatakan bahwa akuntansi ialah suatu system informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan”.

Sedangkan menurut Kusnadi dalam bukunya Pengantar Akuntansi Keuangan tahun 2000 mengatakan bahwa:

“Akuntansi merupakan suatu seni atau keterampilan mengolah transaksi atau kejadian yang setidaknya-tidaknya dapat diukur dengan uang menjadi laporan keuangan dengan cara sedemikian rupa sistematisnya berdasarkan prinsip yang diakui umum sehingga para pihak yang berkepentingan atas perusahaan dapat mengetahui posisi keuangan dan hasil operasinya pada setiap waktu diperlukan dan daripadanya dapat diambil keputusan maupun pemilihan berbagai alternative di bidang ekonomi.”

Sedangkan Pengertian Akuntansi menurut Sugiri dan Riyono (2008:1) adalah sebagai berikut:

“Akuntansi didefinisikan sebagai suatu kegiatan jasa yang fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif, khususnya yang berkaitan dengan keuangan. Informasi tersebut diharapkan dapat menjadi masukan dalam proses pengambilan keputusan ekonomik dan rasional.”

Sedangkan menurut Thomas Sumarsan (2013:1) menjelaskan bahwa:

“Akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasikan, mengklasifikasikan, mencatat transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi yaitu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan”

Dari berbagai pendapat para ahli mengenai pengertian Akuntansi maka dapat disimpulkan bahwa Akuntansi adalah kegiatan atau proses pencatatan (record), penggolongan (classifying), meringkas (summarizing) transaksi-transaksi keuangan yang terjadi pada suatu organisasi dan melaporkan/menyajikan serta menafsirkan (interpret) hasilnya.

2.1.2 Penjualan Kredit

Setiap perusahaan terutama yang bergerak dibidang perdagangan hendaknya selalu mengawasi semua penjualan-penjualan yang terjadi dalam perusahaannya. Jika perusahaan melakukan suatu penjualan tunai maka haruslah dimasukan ke dalam penerimaan kas, sedangkan jika terjadi penjualan secara kredit (cicilan) maka dimasukan ke akun piutang,

kemudian setelah piutang tersebut diterima barulah akan terjadi penerimaan kas.

Pengertian Penjualan Kredit menurut V.Wiratna Sujarweni (2015 : 89) sebagai berikut:

“Penjualan Kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli”.

Pengertian Penjualan Kredit menurut L.M. Samryn (2014 : 250) adalah sebagai berikut:

“Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

Penjualan Kredit menurut Mulyadi (2008:206) adalah sebagai berikut:

“Penjualan Kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.”

Sedangkan menurut Soemarso (2009:160) yaitu:

“Penjualan Kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.”

Penjualan Kredit menurut Soemarso (2005:338) mengemukakan bahwa:

“Penjualan Kredit adalah kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan, misalnya dengan syarat penjualan.”

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi yang dilakukan oleh beberapa pihak tetapi dalam pembayarannya tidak secara langsung melainkan melibatkan beberapa pihak untuk melakukan penagihan.

2.1.3 Prosedur Penjualan Kredit

Suatu perusahaan akan selalu berusaha untuk meningkatkan volume penjualan barang hasil produksinya. Salah satu cara yang banyak dilakukan oleh perusahaan adalah dengan cara mengadakan penjualan secara kredit (cicilan). Penjualan secara kredit (cicilan) akan bermanfaat bagi dunia perdagangan, sebab konsumen dapat melakukan pembelian dengan cara lain disamping penjualan tunai. Cara ini juga dapat menciptakan suatu ikatan yang kuat antara penjual dan konsumen.

Menurut **Markoni (2011)**. Penjualan kredit (cicilan) adalah sistem penjualan dimana si penjual memperbolehkan si pembeli menunda pembayaran atas barang atau jasa yang dibelinya. Sehingga timbul piutang di pihak penjual dan timbul hutang di pihak pembeli.

Menurut **Nurastarina (2010:37)** Penjualan Kredit (cicilan) merupakan suatu penjualan yang dilaksanakan dengan suatu perjanjian antara pembeli dan penjual yang pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu:

- 1) Pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama (DP) sebagian dari harga penjualan.

2) Sisanya dibayar dengan beberapa kali angsuran yang telah disepakati antara pembeli dan penjual umumnya biaya nya sama besar setiap kali angsuran.

3) Disamping karena jangka waktu pelunasan yang relatif panjang, Biasanya bunga dikenakan atas saldo piutang kredit (cicilan) dan perusahaan mengeluarkan biaya tambahan.

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dagang dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Menurut Mulyadi (2014 : 219:220) jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

5. Prosedur pencatatan piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan.

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.1.3.1 Dokumen yang digunakan

1. Surat order pengiriman dan tembusannya

Menurut Mulyadi dalam bukunya Sistem Akuntansi, dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah :

- a. Tembusan Kredit (*Credit Copy*)
- b. Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*)
- c. Surat Muat (*Bill of Lading*)
- d. Slip Pembungkus (*Packing Slip*)
- e. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*)
- f. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sale Order Follow-up Copy*)

2. Faktur dan tembusannya

- a. Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*)
- b. Tembusan Jurnal penjualan (*Sales Journal Copy*)
- c. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*)
- d. Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*)

3. Rekapitulasi harga pokok penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu

4. Bukti memorial

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum, juga sebagai sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.1.3.2 Catatan yang digunakan

Menurut Mulyadi (2014: 218,219) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

2. Kartu piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Jurnal yang pada penjualan kredit antara lain:

a. Jurnal pada saat terjadinya transaksi:

Piutang dagang	xxx	
	Penjualan kredit	xxx

b. Jurnal untuk mencatat harga pokok penjualan:

Harga pokok penjualan	xxx	
	Persediaan barang dagangan	xxx

- c. Jurnal untuk mencatat uang muka yang diterima perusahaan dan memberikan diskon

Kas	xxx	
	Diskon penjualan	xxx
	Piutang dagang	xxx

- d. Jurnal untuk penerimaan cicilan pertama dan seterusnya

Kas	xxx	
	Piutang dagang	xxx

- e. Jurnal untuk retur dan potongan penjualan

Retur dan potongan penjualan	xxx	
	Piutang dagang	xxx

2.1.3.3 Fungsi yang terkait

Menurut Mulyadi dalam bukunya Sistem Akuntansi (2014 : 204,205) fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kartu kredit kepada pelanggan terpilih. Sebelum seseorang pelanggan diberi kartu kredit, ia harus mengajukan permintaan menjadi anggota kartu kredit perusahaan dengan mengisi formulir permintaan menjadi anggota.

2. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan. Fungsi penjualan mengisi faktur penjualan kartu kredit untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Dalam sistem penjualan ini, fungsi gudang menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi penjualan.

4. Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi bertambahnya piutang kepada pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi pengiriman.

6. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat tagihan secara periodik kepada pemegang kartu kredit.

2.1.3.4 Unsur Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi (2014 : 221) Unsur pengendalian intern terdiri dari:

1. Organisasi
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit
 - b. Fungsi Akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
 - c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas
 - d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
 - a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
 - b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy*.
 - c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada *copy* surat order pengiriman
 - d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengakuan barang, dan potongan penjualan berada di tangan Direktur Pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.

- e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
 - f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit)
 - g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
3. Praktik yang sehat
- a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan
 - b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi pengihan
 - c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (*account receivable statment*) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 - d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

2.1.3.5 Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Dalam melaksanakan kegiatan penjualan, pimpinan perusahaan haruslah dapat memperhatikan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya, seperti yang kita jumpai volume pada suatu

perusahaan tidaklah selalu tetap. Adakalanya kita jumpai volume penjualan suatu produk yang ditawarkan oleh perusahaan untuk suatu waktu mengalami kenaikan dan di lain waktu mengalami penurunan.

Dalam pencapaian tujuan perusahaan banyak faktor yang mempengaruhi pencapaian tujuan tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, **Mahmud, mahfoedz (2007:7)** antara lain:

- a) Kondisi dan kemampuan penjual. Penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, maka untuk itu penjual harus memahami beberapa hal yang berkaitan dengan jenis, harga pokok dan karakteristik barang yang ditawarkan, serta syarat penjualan (seperti : pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual dan garansi)
- b) Kondisi pasar. Adapun faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam kondisi pasar adalah:
 1. Jenis pasar.
 2. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
 3. Daya beli.
 4. Frekwensi pembelian.
 5. Keinginan dan kebutuhan konsumen.

c) Modal. Perusahaan akan membutuhkan modal yang besar bila barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan tersebut belum dikenal oleh calon pembeli atau bila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual, supaya barang atau jasa yang dijual itu dapat terjual maka diperlukan adanya sarana dan usaha seperti alat transportasi.

d) Kondisi ekonomi perusahaan. Pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri yang dipegang orang-orang tertentu yang ahli dalam bidang penjualan. Sehingga akan membutuhkan biaya yang cukup banyak untuk membayar upahnya. Jika kondisi ekonomi perusahaan tidak baik, maka kegiatan operasionalnya bagian penjualan tidak akan berjalan dengan baik. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani langsung oleh orang-orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lainnya dalam perusahaan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit.

e) Faktor-faktor lain. Faktor-faktor lain ini seperti: Periklanan kampanye pemasaran, pemberian hadiah.

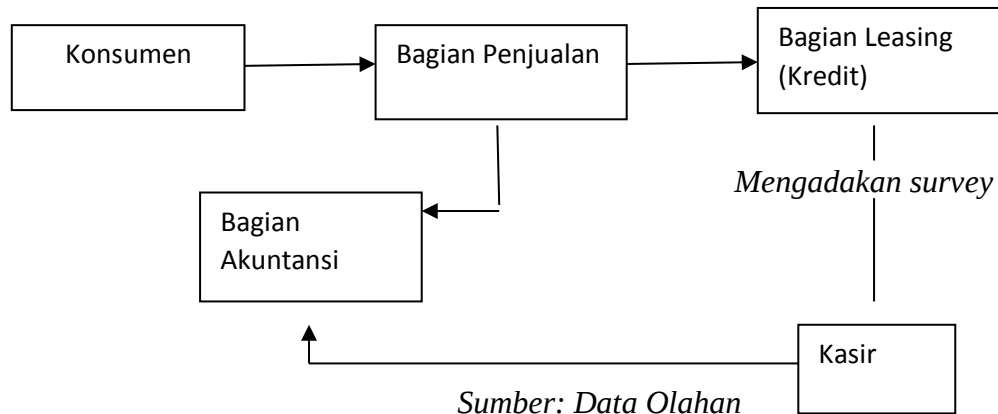
f) Kebijakan pemerintah

Peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah bertujuan untuk memperbaiki keadaan ekonomi yang bisa mempunyai dua dampak yang bertentangan dalam dunia usaha, satu pihak ada yang diuntungkan dan pihak lain ada yang dirugikan, hal ini bisa

mempengaruhi kondisi perusahaan sehingga akan berpengaruh pada penjualan.

Gambar 2.1

Bagan Alir Penjualan Kredit



2.1.4 Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari aktivitas-aktivitas perusahaan dalam satu periode. Pendapatan merupakan hal yang paling penting karena pendapatan adalah objek atas aktivitas perusahaan. Pendapatan timbul dari peristiwa ekonomi antara lain penjualan barang, penjualan jasa, penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan deviden. Pendapatan merupakan jumlah uang yang didapat atau diterima oleh perusahaan dari suatu aktivitasnya. Hampir semua dari penjualan produk ataupun jasa kepada pelanggan.

Pengertian pendapatan terdapat penafsiran yang berbeda-beda bagi pihak-pihak yang berkompeten disebabkan karena latar belakang disiplin yang berbeda dengan penyusunan konsep pendapatan bagi pihak tertentu. Menurut PSAK No.23 Tahun 2012, menyatakan bahwa:

“Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”.

Menurut Stice, James D, Earl K. Stice, K. Fred Skousen (2009 : 493)

menyatakan bahwa:

“Pendapatan adalah arus kas masuk atau peningkatan lain dari aset suatu entitas atau pelunasan utang-utangnya (atau kombinasi dari keduanya) yang dihasilkan dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral yang berkelanjutan dari entitas tersebut”.

Pendapatan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam buku “Standar Akuntansi Keuangan” (2002;23.2)

“Pendapatan merupakan arus masuk bruto dari suatu manfaat ekonomi yang muncul dari aktivitas normal perusahaan dalam waktu satu periode jika arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.”

Menurut Theodurus M. Tuanakotta dalam buku “Teori Akuntansi” (2000;152)

“Pendapatan merupakan inflow of assets ke dalam perusahaan untuk akibat penjualan barang dan / jasa.”

Menurut Kurniadi dalam buku “Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate): Prinsip, Prosedur, dan Metode” (2000;9)

“Pendapatan merupakan penambahan aktiva yang dapat mengakibatkan bertambahnya modal namun bukan dikarenakan

penambahan modal dari pemilik atau bukan hutang melainkan melalui penjualan barang dan /atau jasa terhadap pihak lain.”

Dari definisi menurut para ahli diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan adalah aliran masuk harta-harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu.

2.1.5 Hasil Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa hasil Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang dilakukan:

1. Melisa Risa, 2013, Sistem dan Prosedur penjualan kredit pada PT

Setiawan Sedjati

Hasil penelitian:

PT Setiawan Sedjati adalah perusahaan distributor yang sudah cukup lama menjalankan usahanya dalam memasarkan peralatan kantor dan percetakan khususnya mesin penggandaan dokumen. Dan didalam pelaksanaan kegiatan penjualannya PT Setiawan Sedjati telah cukup baik dalam mengelola sistem dan prosedur khususnya pada penjualan kredit.

- Sistem dan Prosedur penjualan kredit pada PT Setiawan Sedjati terdiri dari beberapa tahapan yaitu tahap pemesanan/penjualan, tahap pengajuan surat pesanan kepada manager depo, tahap persetujuan kredit general manager, tahap pembuatan dokumen, tahap persetujuan pengeluaran barang, tahap penyerahan barang, dan tahap pembayaran.

- Sistem dan prosedur penjualan kredit pada PT Setiawan Sedjati tidak jauh berbeda dengan ketentuan sistem dan prosedur penjualan kredit pada umumnya. Karena didalamnya terdapat bukti transaksi/ formulir penjualan kredit diantaranya yaitu surat pesanan penjualan, surat perintah, pengiriman barang, dan faktur penjualan. Dan juga adanya bagian-bagian terkait yaitu bagian pengiriman dan bagian billing (pembuat faktur dan penagihan). Namun dalam pelaksanaan kegiatannya masih kurang memerlukan sumber daya karena kurangnya pengendalian intern dan tidak adanya pemisahan fungsi pada bagian pemesanan, gudang, dan billing.
2. Irene Diyah, 2015 Analisis pengaruh penjualan kredit terhadap piutang dan laba usaha pada unit pertokoan KPRI ikhlas di Surakarta
- Hasil penelitian :
- Berdasarkan hasil analisis penjualan kredit pada unit pertokoan KPRI IKHLAS selama lima tahun terakhir (2012-2017), dapat dilihat bahwa penjualan kredit mempunyai presentase lebih dari 50% atau antara 57%-74% dari penjualan. Jadi penjualan kredit yang terjadi ditoko KPRI IKHLAS lebih besar daripada penjualan tunainya.
 - Dari perhitungan laba bersih selama lima tahun terakhir (2012-2017), dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan kredit ternyata membawa dampak positif terhadap pencapaian laba usaha.

3. Wayan Suwendra, 2014 Pengaruh Kredit Terhadap Pendapatan Pada Koperasi Pegawai Negeri (KPN)

Hasil penelitian:

- Sumber-sumber pendapatan Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Werdhi Yasa tahun 2010-2012 adalah pendapatan bunga, pendapatan biaya administrasi, provisi dan pendapatan konsinyasi
- Kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada Koperasi Pegawai Negeri (KPN)

2.2 Kerangka Pemikiran

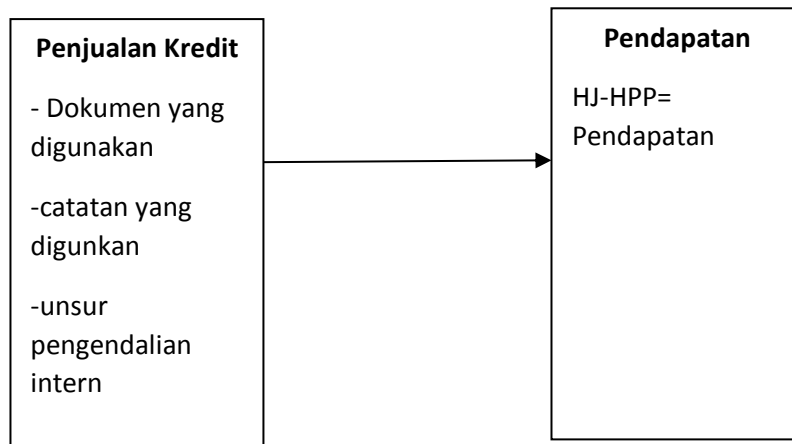
Kerangka pemikiran merupakan alur pikir penulis yang dijadikan sebagai skema pemikiran atau dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat indikator yang melatar belakangi penelitian ini. Dalam kerangka pemikiran ini peneliti akan mencoba menjelaskan masalah pokok penelitian terkait dengan sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pendapatan di PT Nugraha Sumber Berlian.

Melihat kondisi persaingan yang semakin tajam menyebabkan setiap perusahaan harus berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari berubahnya syarat pembayaran, perusahaan yang semula menjual produknya dengan cara tunai kemudian merubahnya dengan cara kredit. Tujuannya antara lain adalah untuk meningkatkan volume penjualan, meningkatkan laba serta untuk memenuhi syarat persaingan. Akan tetapi tidak setiap perusahaan diberikan persetujuan

kredit ini. Hal ini dilakukan sebagai antisipasi perusahaan akan pelanggan yang akan berbuat curang. Pada perusahaan yang menjual barang secara kredit, maka persetujuan kredit menjadi sangat penting. Keliru didalam kebijakan pemberian kredit dapat berakibat adanya piutang yang tak tertagih dalam jumlah besar. Untuk itu perusahaan bisa menerapkan prinsip perkreditan yang dikenal dengan 5C yaitu:

- *Character* (watak), yaitu menilai calon debitur mengenai karakter moral dan kemauannya untuk membayar,
- *Capacity*(kemampuan), yaitu kemampuan untuk membayar seluruh pinjamannya tepat pada waktunya,
- *Capital*(modal), yaitu kekayaan yang dimiliki oleh debitur apakah cukup mampu dalam memenuhi pinjamannya,
- *Condition of economics*, yaitu keadaan perkembangan ekonomi yang terjadi mempengaruhi usaha calon debitur,
- *Collateral*(jaminan/agunan), yaitu jaminan apa yang diberikan bagi keamanan kredit oleh debitur.

Sebagai gambaran dalam penyelesaian masalah maka diperlukan adanya kerangka teoritik yang terperinci, agar penelitian ini akan lebih terarah. Adapun kerangka teoritik tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.2 Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012 : 51) “Hipotesis adalah jawaban sementara yang akan diuji kebenarannya atau jawaban teoritis yang perlu diuji kebenarannya secara empiris”. Hipotesis dalam penelitian ini dapat dijelaskan yaitu: **Penjualan Kredit berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis.**

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian yang digunakan

Berdasarkan latar belakang dan kajian pustaka yang diperoleh maka metode yang akan digunakan dalam laporan ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif. Metode merupakan suatu cara atau langkah-langkah yang harus dilalui dengan menyelesaikan suatu masalah. Dalam penelitian perlu mencari dan mengumpulkan data serta informasi yang sesuai dengan sifat permasalahannya dan berkaitan dengan tujuan penulis agar dapat suatu susunan data yang lengkap untuk dipakai sebagai dasar pembahasan.

Menurut Sugiyono (2012 : 1) pengertian dari metode penelitian adalah sebagai berikut:

“Metode penelitian dapat diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dikembangkan, dan dibuktikan, suatu pengetahuan tertentu sehingga pada gilirannya dapat digunakan untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah”.

Metode penulisan yang digunakan penulis dalam menyusun skripsi ini adalah menggunakan metode deskriptif dan verifikatif. Metode deskriptif yaitu penelitian terhadap suatu objek dengan tujuan untuk menjelaskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu secara

faktual dan cermat mengenai fakta-fakta yang berhubungan antara fenomena yang diselidiki.

Sedangkan metode verifikatif digunakan untuk melakukan uji hipotesis melalui pengolahan dan pengujian data secara sistematis, yaitu menguji pengaruh penjualan kredit (variabel X) terhadap pendapatan perusahaan, dijabarkan oleh hipotesis sesuai dengan rumusan masalah dan landasan teori yang relevan.

Menurut Suharsimi Arikunto (2010:3)

“Metode deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan”.

Menurut Sugiyono (2013 : 8)

“Metode verifikatif diartikan sebagai penelitian yang dilakukan terhadap populasi atau sampel tertentu dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.”

Berdasarkan pengertian diatas, dapat dijelaskan bahwa metode deskriptif verifikatif merupakan metode yang tujuan menggambarkan benar atau tidaknya fakta-fakta yang ada, serta menjelaskan tentang hubungan antar variabel yang diteliti dengan cara mengumpulkan data, mengolah, menganalisis dan menginterpretasi data dalam pengujian hipotesis statistik.

3.1.2 Populasi dan Sampel Penelitian

3.1.2.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2012 :115) menyatakan bahwa:

“ populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Dari pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa populasi bukan hanya sekedar jumlah yang ada pada objek atau subjek yang dipelajari tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh objek atau subjek tersebut.

Berdasarkan penelitian ini, yang menjadi sasaran populasi adalah karyawan yang berperan langsung dalam kegiatan penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis

Berikut data jumlah karyawan pada bagian penjualan:

Tabel 3.1

Data Karyawan Bagian Penjualan

No	Keterangan Jabatan	Jumlah Pegawai
1	Manager Penjualan	1 orang
2	Marketing	11 orang
	Jumlah	12 orang

Populasi dalam penelitian ini adalah divisi manager penjualan dan beberapa sales PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis yang berjumlah 12 orang.

3.1.2.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2012 : 117) bahwa sampel adalah “bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Untuk menentukan jumlah sampel dilakukan sebuah sampling. Teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel.

Menurut Sugiyono (2012 : 121), berpendapat bahwa:

“Nonprobability sampling adalah teknik sampling yang memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel”.

Dengan demikian penulis memakai salah satu macam sampel yaitu sampling jenuh, adapun pengertian dari sampling jenuh menurut Sugiyono (2012 : 62) adalah sebagai berikut:

“Sampling jenuh atau sensus adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang. Istilah lain daripada sampling jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel”.

Setelah diketahui jenis sampel yang akan digunakan sesuai dengan jumlah dan keadaan objek penelitian, maka penulis akan menggunakan teknik sensus dengan jumlah responden yang disensus adalah sebanyak 12 orang yang terdiri dari 11 orang bagian Marketing yang diminta data

penjualannya per 1bulan dan 1 orang yaitu divisi manager penjualan yang dilakukan wawancara.

3.2 Oprasionalisasi Variabel

3.2.1 Definisi Variabel

Menurut Sugiyono (2012 : 61) “Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Pada penelitian ini variabel yang digunakan adalah :

1. Variabel Bebas / Independen

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi variabel lainnya dalam kaitannya dengan masalah yang diteliti. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbul variabel terikat,

2. Variabel Terikat / Dependen

Variabel terikat adalah yang dipengaruhi oleh variabel lainnya dalam kaitannya dengan masalah yang diteliti. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Tabel 3.2

Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi variabel	Indikator	Skala
Penjualan Kredit (X)	Penjualan Kredit merupakan sistem penjualan dimana pembayaran dilakukan setelah barang diterima pembeli. Sumber : V. Wiratna Sujarweni (2015 : 89)	-Dokumen yang digunakan - catatan yang digunakan -Fungsi yang terkait -Unsur pengendalian intern	Rasio
Pendapatan (Y)	Pendapatan adalah arus kas masuk atau peningkatan lain dari aset suatu entitas atau pelunasan utang-utangnya (atau kombinasi dari keduanya) yang dihasilkan dari penyerahan atau produksi barang,	Harga jual-harga pokok penjualan = pendapatan	Rasio

3.3 Sumber Penentuan Data / Informasi

Pengertian sumber data menurut Zulfadrial (2012 :46) “adalah subjek dari mana data dapat diperoleh”.

Dalam penelitian ini penulis memperoleh sumber data dari data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari informan penelitian, berupa hasil wawancara, data primer akan menjadi sumber data utama dalam penelitian. Dalam mendapatkan data primer, dapat dilakukan dengan cara seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Study Kepustakaan, yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku yang secara literatur berhubungan dengan masalah-masalah penelitian dan sebagai pembanding dalam penarikan kesimpulan.
2. Studi Lapangan, yaitu teknik pengumpulan data yang secara langsung terlibat kontak dengan objek penelitian. Berikut ini adalah cara yang ditempuh penulis dalam studi lapangan :
 - a) Observasi, yaitu pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap sumber-sumber terkait yang tersedia di PT Nugraha Sumber Berlian di bagian Sales Manager dan Staff Administrasi.
 - b) Wawancara dengan staff administrasi PT Nugraha Sumber Berlian, dengan melakukan pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan bagian-bagian yang terlibat secara langsung mengenai sistem akuntansi penjuwalankredit di PT Nugraha Sumber Berlian
3. Penelitian Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data-data berupa dokumen pada suatu perusahaan. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengumpulan beberapa data dan informasi yang diperlukan dan tersedia di PT Nugraha Sumber

Berlian untuk kemudian dianalisa dan dijadikan sebagai bahan penulisan tugas akhir.

3.5 Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis

3.5.1 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data regresi linier sederhana. Analisis regresi linier sederhana adalah hubungan secara linier antara satu variable independen (X) dengan variable dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variable independen dengan variable dependen apakah positif atau negative dan untuk mempredksi nilai dari variable dependen apabila nilai variable independen mengalami kenaikan atau penurunan. (IndrawandanYaniawati, 2014: 170

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan pengujian hipotesis, terlebih dahulu melakukan uji asumsi klasik untuk menguji syarat regresi. Uji asumsi klasik menurut Gujarati (2003) secara umum ,yaitu:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Alat uji yang digunakan untuk menguji apakah data berdistribusi normal atau tidak adalah dengan analisis grafik, yaitu dengan melihat grafik histogram, grafik *normal probability plot*, serta diperkuat juga dengan uji statistik *non-parametrik kolmogorow Smirnov* (Imam Ghozali,2011).

Pengujian normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik distribusi normal. Dasar pengambilan keputusannya adalah:

1. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonalnya, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

3.5.3 Uji Hipotesis

Hipotesis adalah asumsi atau dugaan mengenai suatu hal yang dibuat untuk menjelaskan suatu hal yang sering dituntut untuk melakukan pengecekannya. Uji signifikansi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan menggunakan uji *F* dan secara parsial menggunakan uji *t*. Untuk mengetahui terdapat pengaruh penjualan kredit terhadap pendapatan perusahaan.

Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berhubungan dengan ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan antara variabel bebas atau independen yaitu penjualan kredit terhadap variabel tidak bebas atau dependen yaitu Pendapatan. Apabila hipotesis penelitian tersebut dinyatakan ke dalam hipotesis adalah:

1. Hipotesis Penjualan kredit

$H_0 : \beta_2 = 0$: Tidak terdapat pengaruh signifikan antara Penjualan Kredit terhadap Pendapatan.

$H_a : \beta_2 \geq 0$: Terdapat pengaruh signifikan antara Penjualan Kredit terhadap Pendapatan.

2. Menentukan tingkat signifikansi

Tingkat signifikansi yang dipilih adalah 5% ($\alpha = 0,05$) dan derajat bebas (db) = $n - k - 1$ untuk memperoleh nilai t_{tabel} sebagai batas daerah penerimaan dan penolakan hipotesis.

3. Menghitung nilai t_{hitung}

Pengujian regresi secara parsial untuk mengetahui apakah individual variabel bebas berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Hipotesis parsial digunakan uji t , maka dapat dianalisis dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$t = \frac{r \sqrt{n - 2}}{\sqrt{1 - r^2}} \quad \text{Sugiyono (2014:250)}$$

Keterangan:

t = Uji t

r = Nilai koefisien korelasi

r^2 = Koefisien determinasi

n = Jumlah sampel yang diobservasi

4. Kriteria pengujian hipotesis secara parsial, kriteria uji t yang digunakan adalah:

- a. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak, dan H_a diterima, berarti variabel independen secara parsial mempengaruhi variabel dependen.
- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, berarti variabel independen secara parsial tidak mempengaruhi variabel dependen

3.5.3.1 Koefisien Determinasi

Analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen yaitu penjualan kredit terhadap variabel dependen yaitu pendapatan.

Koefisien Determinasi (Kd) dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$Kd = r^2 \times 100\%$

Keterangan:

Kd = Koefisien determinasi

r^2 = Koefisien kuadrat korelasi ganda

3.5.3.2 Analisis Regresi Linier Sederhana

Adapun analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi sederhana. Analisis regresi merupakan salah satu teknik statistik yang sering digunakan oleh peneliti pada berbagai bidang keilmuan. Dalam penelitian ini digunakan regresi linier sederhana. Adapun model persamaan regresi linier sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y : Pendapatan

X : Penjualan Kredit

a : Konstanta

b : Koefisienregresi

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

5.1.1 Prosedur penjualan kredit PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis:

1. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini, bagian marketing mencari konsumen yang mempunyai rencana untuk membeli kendaraan. Sebagai tanda keseriusan, konsumen akan memberikan foto/fotocopy ktp yang nantinya akan dilaporkan oleh bagian marketing sebagai plan SMK. Jika konsumen sudah menyetujui jumlah DP dan angsurannya, maka oleh bagian marketing akan dilaporkan sebagai SMK (Surat Minat Kendaraan).

2. Prosedur persetujuan kredit (*Leasing*)

Setelah konsumen menyetujui DP dan angsurannya, dari pihak leasing akan menyampaikan kepada pihak perusahaan apa saja persyaratan seperti KTP suami istri, KK, surat nikah, NPWP, SPPT, bon usaha, rekening tabngan, dan SKU yang perlu disiapkan oleh konsumen sebelum pada proses survey, Bagian marketinglah yang bertanggung jawab membantu para konsumen dalam pengumpulan persyaratan dan menagih pembayaran sebagian dari total DP yang ditentukan lalu dibayarkan kepada bagian administrasi. Proses leasing akan segera dilaksanakan dengan melakukan BI checking,

dan survey. Jika tidak ada kendala maka pihak leasing akan menyetujui pemberian kredit kepada konsumen yang bersangkutan.

3. Prosedur Pengiriman

Pengiriman kendaraan akan dilakukan jika semua persyaratan telah dipenuhi konsumen. telah melakukan pelunasan DP secara keseluruhan. Konsumen juga harus mengisi giro sebanyak 10 lembar dengan jumlah sesuai angsuran yang telah disepati bersama, hal tersebut bertujuan agar 10 bulan ke depan pembayaran bisa dilakukan oleh pihak leasing dengan cara mencairkan giro tersebut. Jika semua ketentuan telah dilaksanakan, fungsi pengiriman akan mengirimkan kendaraan sesuai dengan surat pesanan.

5.1.2 Data Penjualan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis periode 2013-2017

TAHUN	PENJUALAN KREDIT
2013	427
2014	600
2015	659
2016	841
2017	562

Sumber data: diolah dari penjualan kredit di PT Nugraha Sumber Berlian

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa penjualan kredit pada PT Nugraha Sumber Berlian berfluktuasi yakni pada tahun 2013-2016 mengalami peningkatan penjualan, yakni dari tahun 2013 penjualan kredit sebanyak 427unit, tahun 2014 sebanyak 600 unit, tahun 2015 sebanyak 659 unit, tahun 2016 sebanyak 841 unit penjualan kredit,

selanjutnya pada tahun 2017 mengalami penurunan dengan banyak penjualan kredit sebesar 562 unit. Penurunan ini antara lain disebabkan oleh kinerja pegawai yang kurang baik sehingga calon pembeli kurang puas dengan pelayanan sehingga para pembeli memutuskan pengajuan kredit kepada perusahaan lain.

5.1.3 Pengaruh Penjualan Kredit terhadap Peningkatan Pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis

Berdasarkan penelitian yang dilaksanakan pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis dan sesuai permasalahan yang telah ditemukan sebelumnya, serta rumusan hipotesis yang berbunyi “ Penjualan Kredit berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pada PT Nugraha Sumber berlian Ciamis”. Perlu ditentukan statistika uji yang digunakan sehubungan dengan masalah yang diteliti.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa persamaan $Y = 1.056,6 + 23.740X$ yang telah teruji keberartiannya pada $\alpha = 0.05$. Hal ini menunjukkan nilai dari constant sebesar 1.056,6 merupakan nilai dari variabel Penjualan Kredit. Sedangkan nilai koefisien regresi sebesar 23.740 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan variabel Penjualan Kredit dapat mempengaruhi tingkat pendapatan sebesar 23.740 dengan anggapan bahwa variabel bebas lainnya konstan.

Dari hasil perhitungan statistik, koefisien determinasi $r^2 = 0,977$ atau 97,7%. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan sebesar 97,7% di

tentukan oleh penjualan kredit sisanya 2,3% dipengaruhi oleh faktor lain, sedangkan $t_{\text{tabel}} 2,776$ atau dengan kata lain $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak atau H_a diterima artinya ada pengaruh antara penjualan kredit terhadap pendapatan PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis.

5.2 SARAN

1. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan diharapkan mempertahankan dan terus meningkatkan penjualan tunai maupun kredit, tetapi penjualan kredit lebih berpengaruh besar terhadap peningkatan pendapatan perusahaan dilihat dari statistik sebesar 97.7%. Peningkatan penjualan dapat dengan cara membuat strategi pemasaran yang lebih optimal, memperbanyak staf marketing dengan arahan-arahan yang membangun agar tercapainya target perusahaan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Untuk melihat konsistensi hasil penelitian dari tahun ke tahun dan lebih kuatnya kebenaran hasil penelitian ini, sebaiknya penelitian yang akan datang dapat menambah subjek/variabel penelitian, dan metode penelitian sebagai alat pengukurnya variabel lain, menambah sampel yang akan diteliti, dapat juga memperluas periode penelitian yang akan diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

(1) Pengarang tunggal

Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*, Cetakan Kelima, Jakarta. Salemba Empat

(2) Pengarang bersama

Sutabri, Tata. 2010 *Analisis system informasi*. Yogyakarta. Andi

Sujarweni V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Pertama. Yogyakarta. Pustaka Baru Press.

Diania Anatasia dan Lilis Setiawati, *System Informasi Accounting*, Yogyakarta

(3) Redaksi atau Suntingan

Mursyidi, *Akuntansi Dasar*, Penerbit Ghalia Indonesia, Yogyakarta 2010.

Susanto, Azhar. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung. Lingga Jaya.

Samryn, L. M., 2014. *Pengantar Akuntansi*, Cetakan Ketiga, Rajawali Pers, Jakarta

Indrawan, R. & Yaniawati, P., 2017. *Metodologi Penelitian*. Bandung: PT Reflika

Aditama

Samryn, L. M., 2016. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

(4) Rujukan elektronik

Markoni, 2011 “**Teori Akuntansi Penjualan Kredit**”

www.marconiekonomi.blogspot.com/2011/07/penjualan kredit.html/.

Nafarin, 2004. “**Akuntansi**”, Penerbit Ghalia Indonesia: Jakarta.

Nazir, 2005. “**Metode Penelitian**”, Penerbit Ghalia Indonesia: Jakarta.

Nurastarina, 2010. “**Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Mitsubishi Pada PT. Suka Fajar Ltd Bangkinang**”. Tugas Akhir, Penerbit Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru: Pekanbaru.

Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineke Cipta

Faztract, 2012. “**Memahami dasar dan pengertian Penjualan**”

<http://gofaztrack.com/sales/memahami-dasar-dan-pengertian-penjualan/>.

BIOGRAFI PENULIS



Indra Zakaria Lahir Di Tasikmalaya Pada Tanggal 28 Juli 1993 Anak Kelima Dari Pasangan Bapak H Rohman dan Ibu Hj Khodijah, Telah Menyelesaikan Pendidikan Sekolah Dasar di SDN Sukamaju Pada Tahun 2006, Pernah Masuk Pesantren Nurul Arif Salam di Tahun 2008, Sekolah Mts Tanjung Pada tahun 2011, Program Kesetaraan Paket C Al Mu'tamad 2013, Dan Melanjutkan Pendidikan Tinggi ke Universitas Winaya Mukti Bandung S1 Program Akuntansi Pada Tahun 2015, Penulis Mengambil Penyusunan Skripsi Dengan Judul Pengaruh Penjualan Kredit Kendaraan Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada PT Nugraha Sumber Berlian Ciamis Periode 2013-2017.



**PEMERINTAHAN KABUPATEN CIAMIS
KECAMATAN CIJEUNGJING
DESA UTAMA**

Jls. Raya Utama / No. 43 Tlp. (0265) 7576040 Ciamis 46271 @mail : desa.utama@gmail.com

SURAT KETERANGAN USAHA

Nomor : 581/ 92 /Ds/ XII/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Desa Utama Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis, menerangkan bahwa :

N a m a : MINATUL MUYASAROH
Tgl.Lahir/Umur : Ciamis, 18-10-1986
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Dagang
Status : Kawin
Alamat : Dusun Bojongnangoh, Rt.015/ Rw.005,
Desa Utama, Kec. Cijeungjing Kab. Ciamis.

Orang tersebut diatas, adalah warga Desa kami dan memiliki usaha dibidang "Warung Kelontongan, POM Mini dan Gas Elpiji".

Surat Keterangan ini diajukan dalam memenuhi persyaratan permohonan Kredit mobil ke Dealer Dahana Motor Tasikmalaya.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai mana mestinya.

Utama, 30 Desember 2016
Kepala Desa Utama

AEP DJAM'AN SHOLIH, SE.

MITSUBISHI MOTORS And MITSUBISHI FUSO TRUK & BUS Authorized dealer



PT. Nugraha Sumber Berlian

Head Office :

Jl. Letjen Suwanto 737 Banjar Patroman

Telp. : (0265) 742411 - 742188 Fax. : (0265) 742011



SURAT PESANAN KENDARAAN

No NSB/2016/ **01370**

Tanggal / /

DATA PEMESAN	
> Nama	Minatril Mulya Sarah
> No. KTP / TDP	3207035810860001
> Alamat	Dusun Koyongnangah Rt 19w. Dusun Kel. Utama
> No. Telepon & HP	Kec. Cijulang Kab. Camis
> No Fax & Email	0813231612241
> No NPWP	
DATA YANG TERTERA DI STNK & BPKB	
> Nama	S. d. a.
> Alamat	
> No. KTP / TDP	
DATA KENDARAAN	
> Tipe Kendaraan	Mitsubishi T20CS-FD
> Tahun Perakitan	2016
> Warna	Hitam
> Perlengkapan Tambahan	No. Sene : 0123420 No. Bangka : MHMUC02EGK193264
PENYORIMAN	
> Alamat	
HARGA & CARA PEMBAYARAN	
> Harga	
- BON*	Rp 46.700.000
- On The Road	
* Tidak termasuk Pajak Progresive bila ada	
Wilayah Bkn :	
> Cara Pembayaran	☐ Tunai ☐ Kredit
Jumlah Uang Muka	Rp
Jumlah Dibayar	Rp



Authorized Dealer Mitsubishi

PT. Nugraha Sumber Berlian



Head Office : Jl. Letjen Suwanto 373 Banjar Patroman Telp. (0265) 742411 - 742188 Fax. 0265 - 742011

TANDA TERIMA KENDARAAN

Nomor : **03995**

Telah diserahkan kepada : Minatul Muyasaroh

Alamat : Dusun Bojongnangoh Rt/Rw. 015/005 Kel. 15-1 Utama
Kec. Cijeungling Kab. Ciamis

Merk / Type : Mitsubishi/T120SS.FD

No. Seri : 0123420

No. Mesin : 4G15 - PX9735

No. Rangka : MHMU5TU2EGK193264

Warna / Tahun : Hitam / 2016

Catatan :

- Toolset, (Macam)
- Ban Serep
- Buku Petunjuk
- Karpas Service Utama
- Karpas Roda
- Karpas Dalam
- Lighter
- Dongkrak + Handle
- Radio / Tape
- Sunviser
- Safety Belt
- Accu + Tutup Accu
- Kaca Spion Luar + Dalam
- Air Conditioner
- Segitiga Pengaman

Banjar, 6 Januari 2016

Yang Menerima,

Yang Menyerahkan,

Yang Mengetahui,

Yang Mengetahui,

PT. NUGRAHA SUMBER BERLIAN
Jl. Letjen Suwanto 373 Banjar Patroman
Telp. (0265) 742411 - 742188
Fax. (0265) 742011
BANJAR - PATROMAN