

**ABSTRAK**

**EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT KENDARAAN  
BERMOTOR  
Studi Kasus Pada Dealer Yamaha Utama Kalasan Motor**

Aloysius Wasis Wardoyo  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2011

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada dealer Yamaha Utama Kalasan Motor sudah baik sesuai dengan kajian teori sistem akuntansi penjualan kredit, (2) untuk mengetahui pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit pada dealer Yamaha Utama Kalasan Motor.

Langkah-langkah yang ditempuh untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah: (1) melakukan analisis deskriptif tentang sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada dealer Yamaha Utama Kalasan Motor, (2) membandingkan sistem akuntansi penjualan kredit pada dealer Yamaha Utama Kalasan Motor dengan kajian teori sistem akuntansi penjualan kredit, (3) membandingkan sistem akuntansi penjualan kredit yang ditetapkan oleh manajer dengan pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada dealer Yamaha Utama Kalasan Motor.

Dari hasil penelitian dan analisis dapat disimpulkan bahwa: (1) sistem akuntansi penjualan kredit pada dealer Yamaha Utama Kalasan Motor tidak sesuai dengan kajian teori sistem akuntansi penjualan kredit. Ketidaksesuaian dengan teori sistem akuntansi penjualan kredit disebabkan karena tidak terdapat fungsi gudang, tidak ada bukti memorial yang digunakan untuk pencatatan harga pokok produk, tidak ada kartu gudang, tidak ada pemberian tanda tangan pada dokumen sumber oleh bagian akuntansi, dan dokumen *sales order* dan surat jalan yang tidak bernomorurut tercetak, (2) pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor yang diterapkan pada dealer Yamaha Utama Kalasan Motor sudah sesuai dengan sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor yang ditetapkan oleh manajer dealer Yamaha Utama Kalasan Motor.

**ABSTRACT**

**ACCOUNTING SYSTEM EVALUATION OF MOTOR VEHICLE CREDIT  
SALE**

**A Case Study in Yamaha Utama Kalasan Motor Dealer**

Aloysius Wasis Wardoyo  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2011

The purposes to be achieved in this research were: (1) to understand whether the credit sales accounting system applied in Yamaha Utama Kalasan Motor dealer was suitable with the theory of credit sales accounting system or not, (2) to understand about the application of credit sales accounting system in Yamaha Utama Kalasan Motor dealer.

The methods conducted in order to achieve the research purposes were: (1) conducting descriptive analysis on the credit sales accounting system applied in Yamaha Utama Kalasan Motor dealer, (2) comparing the credit sales accounting system in Yamaha Utama Kalasan Motor dealer to the theory of credit sales accounting system, (3) comparing the credit sales accounting system determined by the manager to the application of the credit sales accounting system applied in Yamaha Utama Kalasan Motor dealer.

From the research and analysis results, it could be concluded that: (1) the credit sales accounting system applied in Yamaha Utama Kalasan Motor dealer was not suitable with to the theory of credit sales accounting system because there is no store function, memorable evident to note the product cost price, store card, document signature by accounting division, nor ordered number printed on the sales order documents, (2) the application of credit sales accounting system in Yamaha Utama Kalasan Motor dealer was suitable with the credit sales accounting system determined by the manager of Yamaha Utama Kalasan Motor.