

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, *Thamrin dan Francis Tantri*. 2016 *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Any, Noor. 2013. *Manajemen Event*. Bandung: Alfabeta
- Baridwan Z, dalam Lathifa Rohmatul. 2015. *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Untuk Mendukung Pengendalian Internal*, Jurnal Vol.28 No.2.Universitas Brawijaya Malang.
- Bodnar, George H dan William S. Hopwood.2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Kesembilan. Salemba Empat: Jakarta.
- E. Keiso, Donald. Jerry J. 2016. *Intermediate Accounting*, Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Hans Kartikahadi.,dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1*. Jakarta : Salemba Empat.
- Kadir, Abdul. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Andi: Yogyakarta.
- Krismiaji, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 3 Yogyakarta*, AMP YKPN.
- Mulyadi, 2016. *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi ketiga, Yogyakarta; Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN*.
- Mulyadi, 2010. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Moleong, 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda karya.
- Romney, Marshall and Steinbart. 2015. *Accounting Information System (13th Edition)*. Terjemahan Kikin Sakinah Dan Novita Puspasari) Jakarta : Salemba Empat
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: CV.Alfabeta.

- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: CV.Alfabeta.
- Susanto, Azhar, 2017. *Sistem Informasi Akuntansi Pemahaman Konsep Secara Terpadu*, Bandung Lingga Jaya.
- Arikunto Suharsimi, 2013. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- TM Books, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi Konsep Dan Penerapan*. Edisi 1. Yogyakarta: Andi.
- Widjajanto, Nugroho. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Wawancara

1. Bagaimana fungsi akuntansi di CV Kardi Putra Motor?
(Hasil wawancara dengan Diana Antika Bagian Admin Keuangan)

Jawab : Fungsi akuntansi ini masih dirangkap dengan bagian kassa yang juga bertanggung jawab atas kas kecil atau sejumlah uang tunai yang disisihkan perusahaan dan digunakan untuk pengeluaran tertentu dengan jumlah yang tidak besar.

2. Bagaimana fungsi order penjualan di di CV Kardi Putra Motor? *(Hasil wawancara dengan Diana Antika Bagian Admin Keuangan)*

Jawab : Dalam transaksi penjualan fungsi penjualan dilaksanakan oleh marketing Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari customer yang menginginkan penjualan baik tunai maupun kredit, serta memberikan informasi kepada bagian kepala show room yang berkenaan kondisi customer, serta meminta otorisasi terkait jika ada penjualan kredit.

3. Dokumen terkait apa saja yang digunakan dalam penjualan Cv. Kardi Putra Motor? *(Hasil wawancara dengan Diana Antika Bagian Admin Keuangan)*

Jawab : Kwitansi digunakan sebagai dokumen pokok untuk memproses pesanan kendaraan customer cash / kredit berupa kwitansi rangkap 2 untuk bukti adanya kesepakatan antara perusahaan dan pembeli yang di sertai dengan tanda tangan di atas materai.

4. Bagaimana konsep pembayaran yang diterapkan Cv. Kardi Putra Motor ? (*Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing*)

Jawab : “..Selama ini konsumen kami cenderung melakukan transaksi pembelian secara tunai hal tersebut juga memudahkan kami dalam memproses surat-menyurat seperti BPKB, STNK,dan Faktur kendaraan. Yang penting itungan harganya masuk (konsumen menyanggupi). Terus kalo missal kredit, nanti itungan cash tempo dengan waktu yang telah disepakati langsung bisa bawa mobilnya. Gak usah liat dari segi ekonominya”.

5. Bagaimana sistem penjualan tunai yang digunakan CV. Kardi Putra Motor ? (*wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik showroom*)

Jawab : “..Di showroom ini (Cv.Kardi Putra Motor) melakukan penjualan dengan sistem tunai, jika uang yang dimiliki konsumen kurang, maka kekurangannya bisa diangsur maksimal 5 bulan dengan jumlah kekurangan maksimal 20 juta atau biasanya kami menyebut cash tempo. Jika konsumen ingin melakukan pembelian secara kredit, maka kami akan mengarahkan langsung ke leasing (dalam penelitian ini hanya menjelaskan penjualan tunai)..”

6. Bagaimana cara mendapatkan mobil berkualitas agar dapat dijual di showroom yang anda miliki ? (*wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik showroom*)

Jawab : “..Untuk mendapatkan mobil-mobil tersebut saya mengikuti beberapa expo mobil di berbagai tempat, biasanya memilih dengan mencari harga yang murah, berkualitas, dan kondisi mobil masih bagus..”

7. Apakah CV Kardi Putra Motor menentukan target penjualan setiap bulan? (**wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik showroom**)

Jawab : CV Kardi Putra Motor memiliki target namun tidak mengikat karena jenis perusahaan merupakan perusahaan dagang yang bersifat mobile dalam penjualan.

8. Bagaimana calon pembeli mengetahui kendaraan masih berada dalam kondisi yang layak? (**wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik showroom**)

Jawab : “..Anda dapat melihat foto dari kendaraan tersebut untuk mengetahui kondisinya. Anda juga dapat bertemu langsung di showroom kami untuk memastikan kondisi sebenarnya dari kendaraan tersebut dan juga mencobanya langsung, serta kami sudah memiliki tenaga handal dalam bidang pengecekan mobil yang akan menjelaskan kepada anda mengenai spesifikasi mobil yang akan ada pilih dan memberikan saran atau masukan..”

9. Media apa yang digunakan perusahaan dalam melakukan promosi ? (**Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing/salesman**)

Jawab : “..Kita punya iklan di media online di google, iklan berjalan, langsung ketemu dengan konsumen dan melalui WA (whatsapp) juga mbak. Sekarang WA juga bisa di update status, biasanya kita memanfaatkan itu mbak karena itu termasuk iklan pribadi dari para pegawai di showroom Cv. Kardi Putra Motor. Jadi selain dari iklan dari showroom, pegawai juga ikut mempromosikan, istilahnya ya sama mencari konsumen dari semua kalangan kita mbak..”

10. Apa tujuan dari promosi yang dilakukan tersebut? (*wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik showroom*)

Jawab : “..Ya biar orang itu pada tau kalo Cv. Kardi Putra Motor itu jual beli mobil bekas tapi di kelas premium tapi juga melayani yang harga di bawah 200, 100 juta. Gak harus premium tapi kita maksimalkan di premium. Kalo orang - orang pada tau kan nanti showroom bisa jadi salah satu tempat pilihan masyarakat untuk membeli mobil bekas, yang bakal berguna untuk kegiatan penjualan showroom sendiri..”

11. Bagaimana hasil dari promosi yang sudah dilakukan tersebut? (*Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing*)

Jawab : “..Dari promosi yang dilakukan tadi orang-orang yang ada di Gresik, Surabaya, sidoarjo dan yang ada di luar ketiga kota itu jadi tau kalo Cv. Kardi Putra motor itu jualan mobil, mobil bekas, khususnya mobil bekas kelas premium tetapi juga melayani mobil bekas biasa”.

12. Apakah ada aktifitas follow up kepada konsumen setelah berhasil melakukan penjualan produk? (*Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing*)

Jawab : “..Ada mbak. Kita punya data pembeli. Untuk menghindari konsumen merasa terganggu, lebih enaknya kita kirim pesan, bisa SMS atau lewat WA. Kan lebih santai balasan dari konsumen, gak harus jawab detik itu juga. Biasanya kita hubungi pembeli tersebut beberapa waktu setelah pembelian. Bisa 1 minggu atau 2 minggu atau lebih nanti menyesuaikan keadaan. Ya kita basa-basi tanya

kabar, terus intinya tanya gimana mobilnya, enak gak. Puas tidak dengan mobilnya. Ya seperti itu mas.”

13. Bagaimana prosedur sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang digunakan oleh perusahaan ? (*Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing*)

a. Prosedur order penjualan

Prosedur ini dilakukan oleh karyawan accounting yang bertujuan melayani pembeli, dimulai membuat kwitansi. Kwitansi penjualan dibuat berdasarkan order dari konsumen. Order penjualan ditangani oleh bagian karyawan *accounting* untuk untuk melayani konsumen dalam membuat konsumen berdasarkan order langsung dari konsumen.

b. Prosedur Penerimaan Kas

Penerimaan kas oleh karyawan bagian accounting yang dirangkap oleh 1 admin yang merangkap sebagai bagian kasir. Penerimaan kas pada perusahaan didasarkan pada bukti kwitansi yang dibuat setelah pembeli melakukan pembayaran tunai.

c. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

karyawan accounting bertugas untuk melakukan pencatatan hasil dari penjualan, mulai dari pencatatan jurnal, mengumpulkan data pembeli, serta menyiapkan surat-surat dokumen kendaraan. Berdasarkan dokumen yang diterima yaitu:

14. Bagaimana cara mendapatkan mobil berkualitas agar dapat dijual di *showroom* yang anda miliki ? (**wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik *showroom***)

Jawab : untuk mendapatkan mobil-mobil tersebut saya mengikuti beberapa *expo* mobil di berbagai tempat, biasanya memilih dengan mencari harga yang murah, berkualitas, dan kondisi mobil masih bagus.

15. Bagaimana sistem penjualan yang dilakukan oleh Cv. Kardi Putra Motor ? **(wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik showroom)**

Jawab : Di showroom ini (Cv.Kardi Putra Motor) melakukan penjualan dengan sistem tunai, jika uang yang dimiliki konsumen kurang, maka kekurangannya bisa diangsur maksimal 5 bulan dengan jumlah kekurangan maksimal 20 juta atau biasanya kami menyebut *cash* tempo. Jika konsumen ingin melakukan pembelian secara kredit, maka kami akan mengarahkan langsung ke *leasing*.

16. Apakah Cv. Kardi Putra Motor menentukan target penjualan setiap bulan? **(Hasil wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik)**

Jawab : Semua ada, semua harus ada target. Semua showroom pasti punya target. Tapi kan kita dagang. Dagang itu *mobilugusv b ghwrfc bgftyobtwfhte*. Gak bisa harus laku sekian itu gak bisa. Kalo pas sepi biasanya bulan masuk sekolah (tahun ajaran baru), itu bisa sepi. Terus kayak lebaran itu gak bisa ditebak. Pokoknya yang paling sepi pas tahun ajaran baru. Kita udah ada RO (*Repeat Order*) / langganan. Rata - rata RO itu kembali (ke Cv. Kardi Putra Motor). Kita gak jual putus. Sewaktu konsumen bosan, nanti bisa kesini lagi, mau tukar tambah atau diuangkan kita terima dengan harga waktu ini.

17. Bagaimana calon pembeli mengetahui kendaraan masih berada dalam kondisi yang layak?" **(Hasil wawancara dengan Bapak Khairul Anang selaku pemilik)**

Jawab : Anda dapat melihat foto dari kendaraan tersebut untuk mengetahui kondisinya. Anda juga dapat bertemu langsung di showroom kami untuk memastikan kondisi sebenarnya dari kendaraan tersebut dan juga mencobanya langsung, serta kami sudah memiliki tenaga handal dalam bidang pengecekan mobil yang akan menjelaskan kepada anda mengenai spesifikasi mobil yang akan ada pilih dan memberikan saran atau masukan.

18. Media apa yang digunakan perusahaan dalam melakukan promosi ? *(Hasil wawancara dengan Hendro Budianto selaku marketing)*

Jawab : “Kita punya iklan di media online di google, iklan berjalan, langsung ketemu dengan konsumen dan melalui WA (whatsapp) juga mbak. Sekarang WA juga bisa di update status, biasanya kita memanfaatkan itu mbak karena itu termasuk iklan pribadi dari para pegawai di showroom Cv. Kardi Putra Motor. Jadi selain dari iklan dari showroom, pegawai juga ikut mempromosikan, istilahnya ya sama mencari konsumen dari semua kalangan kita mbak.”

19. Apa tujuan dari promosi yang dilakukan tersebut? *(Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing)*

Jawab : “Ya biar orang itu pada tau kalo Cv. Kardi Putra Motor itu jual beli mobil bekas tapi di kelas premium tapi juga melayani pembelian mobil biasa. Gak harus premium tapi kita maksimalkan di premium. Kalo orang - orang pada tau kan nanti showroom bisa jadi salah satu tempat pilihan masyarakat untuk membeli mobil bekas, yang bakal berguna untuk kegiatan penjualan showroom sendiri.”

20. Bagaimana hasil dari promosi yang sudah dilakukan tersebut ? (*Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing*)

Jawab : "Dari promosi yang dilakukan tadi orang-orang yang ada di Gresik, Surabaya, Sidoarjo dan yang ada di luar ketiga kota itu jadi tau kalo Cv. Kardi Putra Motor itu jualan mobil, mobil bekas, khususnya mobil bekas kelas premium tetapi juga melayani mobil bekas biasa".

21. Apa ada aktifitas follow up ke konsumen setelah berhasil melakukan penjualan produk? Bagaimana caranya? (*Hasil wawancara dengan Hendro Budianto marketing*)

Jawab : "Ada mbak. Kita punya data pembeli. Untuk menghindari konsumen merasa terganggu, lebih enaknya kita kirim pesan, bisa SMS atau lewat WA. Kan lebih santai balasan dari konsumen, gak harus jawab detik itu juga. Biasanya kita hubungi pembeli tersebut beberapa waktu setelah pembelian. Bisa 1 minggu atau 2 minggu atau lebih nanti menyesuaikan keadaan. Ya kita basa-basi tanya kabar, terus intinya tanya gimana mobilnya, enak gak. Puas tidak dengan mobilnya. Ya seperti itu mbak."

22. Bagaimana penerapan SIA dalam struktur organisasi yang dilaksanakan CV Kardi Putra Motor ?

Jawab : pada pelaksanaan transaksi penjualan, fungsi yang terkait perusahaan yaitu fungsi kas, dimana merangkap sebagai fungsi *accounting*. Sedangkan bagian *Marketing* melayani konsumen dan melakukan penawaran kepada pembeli.

23. Bagaimana cara mendapatkan karyawan yang kompeten dan berkualitas?

Jawab : “Dalam perusahaan CV Kardi Putra Motor pihak pimpinan akan menyeleksi calon karyawan langsung berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.

- a. Minimal lulusan SMA atau sederajat dan mempunyai pengalaman kerja pada posisi yang dibutuhkan minimal satu tahun.
- b. Perusahaan akan elakukan *training* bagi karyawan selama menjadi karyawan perusahaan.” Dalam hal mendapatkan karyawan, perusahaann telah melakukan perekrutan dengan melakukan seleksi dan training untuk karyawan baru.

Lampiran 2 : Jurnal Penjualan Pada Buku Besar

Juli 2018

No.	Daftar			
3/18	(1)	SISWANTO - Pembeli - Honda City 2004. / Kesambi	PHIS PEN. Honda City 2004. W. 1589 KU.	Harga 78.500.000
5/18	(2)	TERJUAL KE SISWANTO KESAMBEN	Avanza 2010 E. 2010	95 jt.
8/18	(3)	TERJUAL KE H. TAMBI - KEDAMARAN	Toyota Etios VNLCO 2013	98 jt.
8/18	(4)	TERJUAL KE RUMAYATI - KESAMBEN	Venia 2010 SL	110 jt.
8/18	(5)	TERJUAL KE HAN SYAMSU - KECAM.	Xenia X 2017	
3/18	(6)	TERJUAL KE RYPII -	SUZUKI R 3 2017	190 jt.
1/18	(7)	TERJUAL KE MATSURI	Cyano 1.6 x 2010	77 jt.
9/18	(8)	TERJUAL KE PIZAG KUMIL	Pansa 92 H.	30 jt.
8/18	(9)	TERJUAL KE NO IC PALMATUL. KUMANTO. PILANG.	Panther 2013	
25/18	(10)	TERJUAL KE MAS TAIN - SIPOTULU	Yaris 2006	90. jt.
28/18	(11)	TERJUAL KE JUNUS MOJOKERTO	pick up 2012	57 jt.

Lampiran 3 : BPKB Kendaraan

No: L- 07610554



I. IDENTITAS PEMILIK

Nama Pemilik : PT. ADI SARANA ARMADA TBK

Pekerjaan : RAYA PRAPEN NO.63

Alamat : SURABAYA

No. KTP/TDP : 090117728063

Tanda Tangan Pemilik	Dikeluarkan di : SURABAYA Pada Tanggal : 06-01-2015
	
<small>K-4166215</small>	<small>DI KANTOR KEPALA KEPOLISIAN DAERAH JAWA TIMUR DIREKTORAT LALU LINTAS Drs. PERDIANTO T.B. ALHUM KOMISARIS BESAR POLISI IRIE 67010208</small>

2

II. IDENTITAS KENDARAAN

1. Nomor Registrasi : L-1789.XI 8. Warna : HITAM.METALIK

2. Merek : TOYOTA 9. Nomor Rangka/NIK/VIN :

3. Type : NEW AVANZA 1.3E MHRMBAZJK059613

4. Jenis : MP. PENUMPANG 10. Nomor Mesin : ME48705

5. Model : MINIBUS 11. Bahan Bakar : BENZIN

6. Tahun Pembuatan : 2014 12. Jumlah Sumbu :

7. Isi Silinder : 1298.CC 13. Jumlah Roda : 4


Mobil Penumpang	Mobil Bus	Mobil Barang	Sepeda Motor	Kendaraan Khusus
<input type="checkbox"/> Sedan	<input type="checkbox"/> Bus Kecil	<input type="checkbox"/> Mobil bak muatan terbuka	<input type="checkbox"/> Kendaraan bermotor Roda 2 (dua)	<input type="checkbox"/> Kendaraan Alat Berat
<input type="checkbox"/> Baksen Sedan	<input type="checkbox"/> Bus Besar	<input type="checkbox"/> Mobil bak muatan tertutup	<input type="checkbox"/> Kendaraan bermotor Roda 3 (tiga)	<input type="checkbox"/> Pemadam Kebakaran
<input type="checkbox"/> Mobil Penumpang Khusus	<input type="checkbox"/> Bus Mid	<input type="checkbox"/> Mobil Tangki		<input type="checkbox"/> Lain-lain
	<input type="checkbox"/> Bus Ganda	<input type="checkbox"/> Mobil Pemarik		
	<input type="checkbox"/> Bus Tempel	<input type="checkbox"/> Lain-lain		
	<input type="checkbox"/> Bus Trolley			

3

Lampiran 4 : Faktur Kendaraan Bermotor

TOYOTA-ASTRA MOTOR Jl. Sudirman No. 5 Jakarta - Indonesia Telp. : 0807 1898 898 (hotline)		M40404 1034 1034/00104-R. 02/2014	TOYOTA NO. : 2971139
FAKTUR KENDARAAN BERMOTOR			
NO. FAKTUR	: 1034/00104/02/2014	JAKARTA,	17-12-2014
IDENTITAS PEMILIK			
ATAS NAMA	: PT. ADI SARANA ARMADA TBK	UNTUK PEMILIK	
ALAMAT	: JL. RAYA PRAPEN NO. 13 RT. 05 - RW. XII, KEL. PANJANGJINHO KEC. TENGGILIS MEJOYO SURABAYA		
NO. KTP/TOP	: 07011728063		
IDENTITAS KENDARAAN			
1. MERK	: TOYOTA	P 101 39.1372.14	
2. TYPE	: NEW AVANZA 1.3E H/T		
3. JENIS	: ROBIL PERUMPANG		
4. MODEL	: HINIBUS		
5. TAHUN PEMBUATAN	: 2014		
6. ISI SILINDER	: 1.298 CC		
7. WARNA	: HITAM METALIK		
8. NO. RANGKAIKVIN	: 88K13B2J3K05413		
9. NO. MESIN	: HC4670E		
10. BAHAN BAKAR	: BENZIN		
11. HARGA	: RP. 106.736.000		
DATA DOKUMEN PENDUKUNG			
1. FORMULIR A/B	: NO.		
2. PIB	: NO.		
3. TPT	: NO. 1636/10077/707/10/2011		
4. SUT	: NO. SK. 3309/AJ.402/DRJ0/2011		
5. SRUT	: NO.		
DOKUMEN TERLAMPIR			
KETERANGAN LEMBAR 1 : UNTUK BPKD LEMBAR 2 : UNTUK STNK LEMBAR 3 : UNTUK PEMILIK *** JAWA TIMUR ***		PT. TOYOTA-ASTRA MOTOR JAKARTA - INDONESIA ARVANTO VEHICLE LOGISTIC DIVISION 144716021217	

Lampiran 5 : Bukti Kwitansi Pembayaran

KP motor	KARDI PUTERA MOTOR Automotive Sales & Leasing Jl. Raya Cangkir No. 5 Telp. 081554372588 Driyorejo - Gresik	KWITANSI No :
Didah terima dari	: Khoirul Anang - Cangkir Driyorejo Gresik	
Banyaknya Uang	: <u>Empat puluh sembilan juta rupiah</u>	
Tujuan Pembayaran	: Satu unit kendaraan Karimun Estro 2008 warna Ungu metalik atas nama Kendaraan Susjanti, SH	
Catatan :	Apabila kendaraan bermasalah dengan hukum sebelum dibeli, maka Uang kembali 100%.	No. Pol : <u>L 1548 HH</u>
Harga Asli	Rp 49.000.000	No. Rangka : <u>MABGMP21S80207533</u>
Jumlah Rp.	<u>49.000.000,-</u>	No. Mesin : <u>PION3340342</u>
		Gresik <u>29 April 2010</u>
		
		(<u>ARI</u> <u>N. N. G. A. M. I.</u>)
Catatan : Kwitansi ini harap disimpan sebagai bukti pembayaran, jika hilang diluar tanggung jawab kami		

Lampiran 6 : STNK Kendaraan Bermotor

KEMENTERIAN DALAM NEGERI		KEMENTERIAN KEHUTANAN	
KEMENTERIAN PERKOTAAN, DAERAH KOTA, DAN TRANSPORTASI		KEMENTERIAN PERKOTAAN, DAERAH KOTA, DAN TRANSPORTASI	
KEMENTERIAN PERKOTAAN, DAERAH KOTA, DAN TRANSPORTASI		KEMENTERIAN PERKOTAAN, DAERAH KOTA, DAN TRANSPORTASI	
 KEPOLISIAN NEGARA REPUBLIK INDONESIA DAERAH METRO JAYA No. : 2			
SURAT TANDA NOMOR KENDARAAN BERMOTOR			
NOMOR REGISTRASI :	[REDACTED]	PENGGANTIAN :	[REDACTED]
NAMA PEMILIK :	[REDACTED]		
ALAMAT :	[REDACTED]	ALAMAT :	[REDACTED]
			NO. 24 RT10/3 JB
MERK :	MAZDA	WARNA :	[REDACTED]
TYPE :	CX-5 2.0L AT HI	BAHAN BAKAR :	[REDACTED]
JENIS :	MOBIL PENUMPANG	WARNA TNGK :	[REDACTED]
MODEL :	MICRO/MINIBUS	TAHUN REGISTRASI :	[REDACTED]
TAHUN PEMBUATAN :	2012	NOMOR BPKB :	[REDACTED]
ISI SILINDER :	01998	KODE LORASI :	[REDACTED]
NOMOR BANGKA NIKEM :	[REDACTED]	NO. LURU PENDAFTARAN :	[REDACTED]
NOMOR MESIN :	[REDACTED]	BERLAKU SAMPAI :	[REDACTED]
			BERLAKU SAMPAI 20--

SURAT KETETAPAN PAJAK DAERAH PKB/BPN-KB DAN SWDKLLJ	
C21 PENGGANTIAN NGPOL	
NOMOR POLIS :	[REDACTED]
NAMA PEMILIK :	[REDACTED]
ALAMAT :	[REDACTED]
	NO. 24 RT10/3 JB
MERK :	MAZDA
TYPE :	CX-5 2.0L AT HI
JENIS :	MOBIL PENUMPANG
MODEL :	MICRO/MINIBUS
TAHUN PEMBUATAN :	2012
WARNA :	HITAM METALIK
NOMOR RANGKAPAJAK :	[REDACTED]
NOMOR KEEN :	[REDACTED]
	63 BENT. 3C49112W2W1AY
	BERLAKU SAMPAI 20--

Lampiran 7 : Surat Perjanjian Jual Beli

SURAT PERJANJIAN JUAL BELI MOBIL

Pada tanggal 23 Oktober 2018 telah diadakan perjanjian jual beli mobil , yang mana Pihak Pertama telah menjual kepada Pihak Kedua.

Kami Yang Bertanda Tangan dibawah ini :

Nama : Sunardi
Alamat : Kaligaten Gg. 1 NO. 20 sepanjang
No. KTP : 3515157015960001
Telepon : 085790980061

Dalam hal ini bertindak sebagai penjual mobil atau bisa disebut sebagai Pihak Pertama.

Nama : Khairul Anang
Alamat : Jl. Cangkir Driyorejo, Gresik. NO.5.
No. KTP : 3515180715980003
Telepon : 081 857118690

Dalam hal ini bertindak sebagai pembeli mobil atau bisa disebut sebagai Pihak Kedua.

Dengan surat ini kedua belah pihak telah melakukan perjanjian jual beli mobil berupa 1 buah mobil merek TOYOTA INNOVA 2.0 J dengan Nopol L 1995 HK warna Hitam seharga Rp. 140.000.000,- (SERATUS EMPAT PULUH JUTA RUPIAH).

Pihak Kedua telah melakukan pembayaran awal sebesar Rp. 80.000.000,- (DELAPAN PULUH JUTA RUPIAH), dan untuk pelunasannya akan dibayarkan setelah Pihak Pertama melengkapi surat-surat mobil tersebut.

Pihak Pertama juga menjamin bahwa mobil tersebut adalah miliknya pribadi dan tidak sedang dijual kepada pihak lain ataupun tuduhan lainnya. Untuk itu, mengenai mobil tersebut, baik sekarang maupun dikemudian hari, Pihak Kedua tidak akan mendapat tuntutan dan atau gugatan dari pihak lain.

Gresik, 23 Oktober 2018

Pihak Pertama

()

Saksi Pihak Pertama

()

Pihak Kedua

()

Saksi Pihak Kedua

()

Lampiran 8 : Lembar Persetujuan Ujian Skripsi

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing dan layak untuk diuji :

Tanggal : 08 Januari 2020

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Subakir, M.M.

NPP. 8607129/ DY

Dosen Pembimbing II,
















Fauziyah, S.S.I, M.Si

NPP. 1504721/ DY

Lampiran 9 : Berita Acara Bimbingan Skripsi

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Ani Ismawati
2. NIM : 151600025
3. Program Studi : Akuntansi
4. Tanggal Mengajukan Skripsi : 28 Oktober 2019
5. Judul Skripsi : Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV Kardi Putra Motor
6. Dosen Pembimbing : 1. Drs. H. Subakir, M.M.
2. Fauziyah, S.S.i, Msi
7. Konsultasi :

No	Tanggal	Paraf	Uraian/Kegiatan
1	19-11-18		Judul & Matrik (Revisi)
2	11-12-18		Judul & Matrik (Revisi)
3	07-01-19		Judul Acc
4	25-03-19		BAB 1, 2, 3 (Revisi)
5	21-05-19		BAB 1, 2, 3 (Revisi)
6	01-07-19		BAB 1, 2, 3 (Acc Sempro)
7	30-09-19		BAB 1, 2, 3 (Revisi)
8	23-10-19		BAB 1, 2, 3 (Acc)
9	13-12-19		BAB IV,V (Revisi)
10	19-12-19		BAB IV,V (Revisi)
11	30-12-19		BAB IV,V (Revisi)
12	08-01-20		BAB IV,V (Acc)
13	09-01-20		Artikel Acc

8. Tanggal Selesai Menulis Skripsi : 08 Januari 2020
9. Telah diuji dengan nilai :

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Subakir, MM
NPP. 8607129/DY

Surabaya, 10 Januari 2020

Dosen Pembimbing II,



Fauziyah, S.S.i, MSi
NPP. 1504721/DY

Lampiran 10 : Daftar Hadir Seminar Proposal



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI
 Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp-Fax. 031-8281183 Surabaya 60234
 Website: <http://www.fe.unipasby.ac.id>

DAFTAR HADIR PESERTA SEMINAR PROPOSAL

Judul : Penerapan Sistem Informasi Akuntansi
 Penjualan Pada CV Kardi Putra Motor
 Nama Penyaji : Ani Ismawati
 NIM : 151600025
 Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi
 Angkatan : 2015
 Hari/Tanggal : Jumat, 05 Juli 2019
 Pukul : 13.00 WIB
 Dosen Pembimbing : 1. Drs. H. Subakir, M.M
 2. Fauziyah, Ssi, Msi

NO	NAMA	NIM	PRODI	TANDA TANGAN
1	Dewi Wisnasmahum	151600007	AKUNTANSI	1
2	NURTA LASTARI F	151600262	AKUNTANSI	2
3	Riska Rizki H. Y.	151600290	"	3
4	Eva Nurdiana Dewi	151600048	"	4
5	Nur Kumala Sari	151600093	"	5
6	Galuh diajeng S	151600021	"	6
7	Ikromina	151600026	"	7
8	Nurul Hidayani	151600013	"	8
9	IRRE RIZKY MAHARANI	151600024	AKUNTANSI	9
10	SURYANINGSIH	151600000	AKUNTANSI	10
11	Rika Andriani	151600018	AKUNTANSI	11
12	Septiani Rusli - R	151600028	AKUNTANSI	12
13	Ayu Fatmahanu - Z	151600027	AKUNTANSI	13
14	Eka Nur J	151600026	AKUNTANSI	14
15	Septiana Catur	151600022	"	15



UNIVERSITAS PGRI ADI BUANA SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI

Jl. Dukuh Menanggal XII/4, Telp-Fax. 031-8281183 Surabaya 60234

Website: <http://www.fe.unipasby.ac.id>

16	Ale. Nur Anom	15-1600008	Akuntansi	16	GA		
17	Raficha Augustin	151600270	Akuntansi			17	
18	Aprilia Indah	151600053	Akuntansi	18	Raficha		
19	M. Zainul arief	15160030	Akuntansi			19	
20				20			
21						21	
22				22			
23						23	
24				24			
25						25	
26				26			
27						27	
28				28			
29						29	
30				30			

Mengetahui,

Dosen Pembimbing 1

Drs. H. Subakir, M.M

Dosen Pembimbing 2

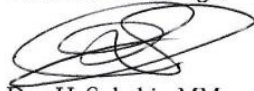
Fauziyah, Ssi, Msi

Lampiran 11 : Berita Acara Seminar Proposal

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

1. Nama Mahasiswa : Ani Ismawati
2. NIM : 151600025
3. Program Studi : Akuntansi
4. Tanggal Seminar Proposal : 05 Juli 2019
5. Judul Skripsi : Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV Kardi Putra Motor
6. Waktu : 13.00 – Selesai
7. Tempat : Gedung Fakultas Ekonomi Lantai 4
8. Dosen Pembimbing : 1. Drs. H. Subakir, M,M.
2. Fauziyah, S.S.i, Msi

Dosen Pembimbing I,



Drs. H. Subakir, MM
NPP. 8607129/DY

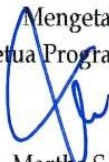
Surabaya, 05 Juli 2019

Dosen Pembimbing II,



Fauziyah, S.S.i, Msi
NPP. 1504721/DY

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Dra. Martha S,S.E.,M.Ak
NPP 8602112/DY

Lampiran 12 : Surat Pernyataan Bebas Plagiasi

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : I Made Bagus D., SE., MM.
Jabatan : Kepala Lab. Kewirausahaan

Menyatakan bahwa :

Nama : Ani Ismawati
NIM : 151600025
Prodi : Akuntansi

telah melakukan uji plagiasi dengan judul artikel PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI CV. KARDI PUTRA MOTOR, dengan hasil 12,45 % Similarities.

Demikian surat pernyataan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 13 Januari 2020

Kepala Laboratorium,

The image shows a circular official stamp of Universitas Pertiwi Surabaya. The text around the stamp reads "UNIVERSITAS PERTIWI SURABAYA" and "LABORATORIUM KEWIRAUSAHAAN". In the center of the stamp is a logo featuring a book and a torch. Overlaid on the stamp is a handwritten signature in blue ink.

I Made Bagus D., SE., MM.