

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolis Sejahtera

Nadya Aprilia Fauzian¹, Amin Sadiqin²

^{1,2}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

aminsadiqin@stiemahardhika.ac.id

Citation: Fauzian, N.A., & Sadiqin, A. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolis Sejahtera. *JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS)*, 2(1), 49-55.

<https://embiss.com/index.php/embiss/article/view/61>

Received: 14 Oktober 2021

Accepted: 25 Oktober 2021

Published: 13 November 2021

Publisher's Note: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS) stays neutral with regard to jurisdictional claims in published maps and institutional affiliations.



Copyright: © 2021 by the authors. Licensee Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS), Magetan, Indonesia. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

Abstract.

Accounting plays an important role for every company in monitoring the course of financial flows and sales and can be a reference in lowering the level of risk that will occur in the future. Accounting itself must also be applied into information systems to get effective results and good reports. With the accounting information system owned by PT Pratama Metropolis Sejahtera, the company gets an effective report in knowing the flow of cash and credit sales that are structured. In the journal that will be discussed by this author there are several conclusions that can later be a reference about the importance of accounting information systems in the company.

Keywords: Accounting Information Systems, Credit Sales, Risks.

Abstrak.

Akuntansi sangat berperan penting bagi tiap perusahaan dalam memonitor jalannya alur keuangan maupun penjualan dan dapat menjadi acuan dalam memperendah tingkat resiko yang akan terjadi ke depannya. Akuntansi sendiri juga harus diterapkan ke dalam sistem informasi untuk mendapatkan hasil yang efektif dan laporan yang baik. Dengan sistem informasi akuntansi yang dimiliki oleh PT Pratama Metropolis Sejahtera, perusahaan mendapatkan laporan yang efektif dalam mengetahui alur jalannya penjualan cash maupun kredit yang terstruktur. Dalam jurnal yang akan dibahas oleh penulis ini terdapat beberapa kesimpulan yang nantinya dapat menjadi acuan tentang pentingnya sistem informasi akuntansi yang ada di dalam perusahaan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Resiko.

PENDAHULUAN

Menurut data AISI (Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia) penjualan motor di Indonesia pada bulan Maret 2021 mengalami peningkatan yang sangat signifikan jika dibanding dengan bulan sebelumnya. Menurut data AISI sebanyak 521.424 unit sepeda motor telah di

distribusi dari pabrik ke dealer yang dimana mengalami peningkatan sebanyak 38% bila dibandingkan oleh bulan Februari yang tercatat 377.776 unit.

Untuk meningkatkan penjualannya setiap perusahaan bersaing dalam menaikkan profit mereka. Supaya profit perusahaan mengalami kenaikan maka perusahaan akan meningkatkan volume penjualannya. Untuk meningkatkan volume penjualannya, PT Pratama Metropolis Sejahtera juga menyediakan sistem penjualan secara kredit. Dalam penjualan kredit, PT Pratama Metropolis Sejahtera telah bekerja sama dengan beberapa leasing untuk mempermudah para pembeli dalam membeli motor Honda. Dengan melalui pembayaran kredit yang melalui leasing ini maka pembeli dapat melakukan pembayaran secara bertahap dengan membayar cicilan yang telah disetujui antara pembeli dan dealer dengan batas waktu (tenor) yang telah disepakati.

Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit yang sedang diterapkan di PT Pratama Metropolis Sejahtera.

Penjualan merupakan aktivitas kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan menjual barang atau jasa kepada pembeli dengan tujuan untuk memperoleh suatu laba atau keuntungan untuk perusahaan. Menurut Susanto (2013:170) pada aktivitas penjualan adalah: (1) aktivitas penjualan merupakan suatu sumber pendapatan bagi perusahaan, yang dimana semakin banyak penjualan yang dilakukan dalam perusahaan maka pendapatan yang diperoleh perusahaan semakin meningkat; (2) hasil dari penjualan merupakan suatu aset yang dimiliki oleh perusahaan, oleh karena itu harus dimonitor untuk mengetahui perkembangan perusahaan, apakah stabil, meningkat atau menurun; dan (3) dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka perusahaan mengalami peningkatan pada laba untuk meningkatkan kinerja bagi perusahaan.

Penjualan Kredit merupakan penjualan yang dimana pembeli harus membayar uang muka terlebih dahulu dan sistem pembayaran selanjutnya (kekurangannya) dilakukan dengan cara diangsur atau dicicil dengan rentan waktu yang telah ditentukan.

Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan data dari suatu database yang dikelola oleh perusahaan dalam mendapatkan laporan hasil kinerja penjualan kredit untuk mengetahui apakah tingkat penjualan selama periode tertentu mengalami penurunan atau peningkatan yang dapat berguna untuk melakukan evaluasi kerja dan audit yang nantinya berguna untuk perusahaan.

Sistem Informasi Penjualan Kredit merupakan suatu penjualan produk yang dimana pada sistem pembayarannya dibayarkan dengan cara diangsur atau dicicil dengan batas waktu (tenor) yang telah ditentukan dan dikenakan beban bunga kredit yang dibayarkan bersamaan saat pembayaran angsuran. Secara umum pilihan batas waktu (tenor) yang ditentukan adalah 11 bulan, 17 bulan, 23 bulan, 29 bulan, dan 35 bulan. Menurut Mulyadi (2016:299) dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat beberapa fungsi yang meliputi: (1) **fungsi penjualan**, merupakan fungsi yang berperan sebagai aktivitas ekonomi melalui pemesanan dari pembeli dengan menyesuaikan spesifikasi barang yang dipesan; (2) **fungsi kas**, merupakan fungsi yang berperan sebagai yang menerima pembayaran dari pembeli baik *cash* ataupun kredit. Selanjutnya melakukan penyetoran di bank; (3) **fungsi kredit**, merupakan fungsi yang berperan sebagai yang memberi pinjaman kredit kepada pembeli dengan melakukan pengecekan (mensurvei) terlebih dahulu baik pengecekan berkas-berkas dokumen maupun pengecekan langsung ke lapangan kepada calon pembeli kredit apakah sudah memenuhi syarat atau belum; (4) **fungsi gudang**, merupakan fungsi yang bertanggung jawab terhadap kondisi barang dan menyiapkan barang yang sesuai dengan pesanan pembeli lalu menyerahkannya kepada fungsi

pengiriman; (5) **fungsi pengiriman**, merupakan fungsi yang berperan sebagai mengirimkan barang dari gudang untuk diantar ke alamat pembeli; dan (6) fungsi Akuntansi merupakan fungsi yang berperan dalam pencatatan yang dimulai saat proses penjualan sampai pembayaran dan diterimanya barang kepada pembeli. Fungsi ini digunakan ketika pencatatan penjualan, penerimaan kas, piutang, dan pembuatan laporan akhir periode.

Ayudia (2018), dengan judul Ipteks Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Leasing Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendeand Manado. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem jual beli menggunakan kredit yang mempunyai pengaruh baik pada volume penjualan. Metode penelitian yang dipakai adalah menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian yang didapat adalah bahwa sistem penjualan menggunakan sistem pembayaran kredit membawa pengaruh yang baik pada volume penjualan. Dan hal tersebut sangat menguntungkan untuk perusahaan.

Tumalun, Tommy L.H & Sonny Pangerapan (2019), dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. Tujuan pada penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT Nusantara Sakti Cabang Manado apakah sudah berjalan sesuai standar atau belum. Metode penelitian yang dipakai adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah berjalan dengan baik, karena sudah menggunakan sistem *online* yang baik. Namun terdapat kekuarngan pada adanya fungsi kas dan akuntansi yang dirangkap oleh satu orang saja. Sehingga terjadi adanya kecurangan dan pekerjaan yang kurang efektif.

Purnomo, Adi Dwi & Irma Nurmayasari (2016), dengan judul Evaluasi dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Sentra Surya Abadi Rangkasbitung. Tujuan pada penelitian ini adalah untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan yang terjadi pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT Sentra Surya Abadi. Metode yang dipakai adalah metode analisis deskripsi dan metode analisis komparatif. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa rancangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT Sentra Surya Abadi dapat membantu proses otorisasi calon konsumen berjalan dengan lancar dan tidak menghambat persyaratan pengambilan motor.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif. Data yang digunakan berasal dari kumpulan informasi mengenai gambaran alur dari sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang terjadi oleh PT Pratama Metropolis Sejahtera.

Sumber data penelitian: (1) **data primer**, yaitu sumber data penelitian yang didapat dengan cara meninjau langsung objek penelitian yaitu Dealer Motor PT Pratama Metropolis Sejahtera; dan (2) **data sekunder**, yaitu sumber data penelitian yang didapat dengan cara tidak langsung seperti jurnal dan data informasi yang berkaitan dengan perusahaan

Dalam penelitian ini untuk memperoleh data yang memadai peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara: (1) **observasi**, yaitu teknik yang digunakan dengan cara mengamati secara langsung yang bertujuan untuk memperoleh gambaran terhadap aktivitas sehari-hari pada perusahaan yang berkaitan dengan masalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit; (2) **wawancara**, yaitu teknik yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data dengan cara bertanya langsung kepada bagian yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit seperti bagian penjualan, bagian administrasi, bagian pemberi kredit,

serta bagian lainnya yang diharapkan untuk memperoleh data serta gambaran umum dalam PT Pratama Metropolis Sejahtera; dan (3) dokumentasi, yaitu mengamati data-data tertulis yang berupa dokumen ataupun file yang berhubungan dengan pelaksanaan sistem informasi penjualan kredit di PT Pratama Metropolis Sejahtera.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fungsi penjualan

Fungsi penjualan pada PT Pratama Metropolis Sejahtera dimulai dari proses menangani pembeli mulai dari pemesanan sampai pengiriman kendaraan selesai. PT Pratama Metropolis Sejahtera perbulannya membuat target untuk masing-masing sales. Pada sales counter minimal mencapai target 30 unit perbulan, untuk sales lapangan terbagi menjadi 2 tim, dan tiap tim terdiri dari 7 anggota. Untuk masing-masing tim, minimal target yang harus dicapai adalah 75 unit perbulan.

Perbandingan persentase penjualan di PT Pratama Metropolis Sejahtera antara penjualan cash dan penjualan kredit adalah 35% : 65% yang dimana pembeli lebih banyak menggunakan kredit untuk membeli motor. Untuk pembeli yang menggunakan kredit, pihak penjualan akan memberikan rekomendasi *leasing* yang terbaik untuk calon pembeli. Apabila terjadi tidak menerima acc dari *leasing* tersebut, maka bagian penjualan akan membantu untuk menyarankan *leasing* lain atau pembeli bisa membatalkan pesannya.

Setelah menerima pesanan dari pembeli, untuk proses selanjutnya melakukan penginputan data pada aplikasi *web* yang bernama DMS (*Dealer Management System*) pada menu VSO (*Vechile Sales Order*) yang nantinya berisi data diri pembeli dan spesifikasi motor yang dipesan. Pada pengisian VSO (*Vechile Sales Order*) data pembeli akan diproses kembali oleh bagian administrasi yang nantinya untuk pengajuan STNK dan BPKB ke Sistem Administrasi Manunggal Satu Atap (SAMSAT).

Fungsi Kas

Fungsi kas di PT Pratama Metropolis Sejahtera sebagai alur aktivitas ekonomi yang dikerjakan oleh bagian kasir dimana merangkap dalam mengerjakan *jobdesk* seperti melakukan penerimaan pembayaran, pembuatan surat penagihan untuk dikirimkan kepihak debitur (*leasing*), mengecek pembayaran piutang dari *leasing*. Namun untuk menstor uang hasil pembayaran dari pembeli dilakukan sendiri oleh pimpinan perusahaan, dimana untuk menstor uang dilakukan setiap hari

Fungsi Kredit

Fungsi kredit di PT Pratama Metropolis Sejahtera bekerja sama dengan pihak leasing dalam melakukan proses penjualan kredit motor. Proses pelaksanaan penjualan kredit motor terlebih dahulu dilakukan penyerahan dokumen berupa fotocopy kartu keluarga, ktp, slip gaji, rekening listrik dan buku nikah (jika ada) yang selanjutnya akan diseleksi melalui survei lapangan dan juga survei lokasi yang nantinya baru dapat diproses.

Setelah melakukan acc kepada pembeli, selanjutnya leasing akan menerima surat tagihan dari PT Pratama Metropolis Sejahtera untuk melunasi sisa pembelian dari pembeli tersebut. Dalam pelunasan sisa pembayaran yang dilakukan oleh *leasing* biasanya membutuhkan 7 hari sejak diterimanya surat tagihan.

Fungsi Gudang

Fungsi gudang di PT Pratama Metropolis Sejahtera berfungsi untuk menyiapkan barang pesanan sesuai dengan yang tertulis disurat pemesanan, dan merekap data motor dari masuk

SIMPULAN DAN SARAN

Sistem penjualan kredit di Dealer Motor PT Pratama Metropolis Sejahtera mempunyai pengaruh yang baik, yang dimana sebagian besar pembeli lebih berminat menggunakan kredit untuk membeli sepeda motor.

PT Pratama Metropolis Sejahtera telah bekerja sama dengan beberapa *leasing*, sehingga memudahkan calon pembeli untuk memilih *leasing* seperti Mega Finance, OTO Finance, Adira Finance, MPM Finance, dan BCA Fiance.

Pembeli tetap berwajib untuk membayar cicilan tiap bulan pada *leasing*. Dan dealer tidak bertanggung jawab apabila terjadi permasalahan terkait keterlambatan pembayaran dari *customer*.

Dalam melakukan proses penginputan penjualan sudah sangat modern, yaitu menggunakan sistem *web* yang dimana nantinya akan digunakan untuk pengajuan pengurusan STNK dan BPKB ke kantor SAMSAT. Selanjutnya data-data para pelanggan akan dikumpulkan untuk dijadikan *database*. Namun, di PT Pratama Metropolis Sejahtera masih terdapat perangkatan fungsi, seperti bagian kasir yang juga bertanggung jawab terhadap penagihan piutang. Dalam pengecekan diterimanya piutang tersebut masih menggunakan cara manual, seperti mencocokkan bukti penerimaan piutang dari *leasing* dengan catatan manual.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, D. T. R. M. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV. Surya Kuantan Singingi. *JUHANPERAK*, 1(1), 193-207. Diambil dari <https://www.ejournal.uniks.ac.id/index.php/PERAK/article/view/584/374>
- Aini, T. N., & Nurgiyatna, S. T. (2020). *Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Bekas di Dealer Sinar Maju Motor Purwodadi*. *Emitor: Jurnal Teknik Elektro*, 21(1), 1-9. Diambil dari <https://journals.ums.ac.id/index.php/emitor/article/view/11323/6135>
- Bawimbang, V., Tanor, L. A., & Suot, H. L. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Daya Anugerah Mandiri Manado. *JAIM: Jurnal Akuntansi Manado*, 17-21. Diambil dari <https://ejurnal-mapalus-unima.ac.id/index.php/jaim/article/download/527/328>
- Darmawan, R., Hanifah, H., & Suryati, S. (2017). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Motor Honda Pada PT. Primadelta Starlestari. *JURNAL STUDIA AKUNTANSI DAN BISNIS*, 5(3). Diambil dari <https://jurnalstie.latansamashiro.ac.id/index.php/JSAB/article/view/89/76>
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi Keuangan*. Edisi ketiga, Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Putra, A. Y. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan. *JUHANPERAK*, 2(2), 242-257. Diambil dari <https://ejournal.uniks.ac.id/index.php/PERAK/article/download/1436/1004>
- Purnomo, A. D., & Nurmayasari, I. (2016). Evaluasi dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada Dealer Motor Sentra Surya Abadi

- Rangkasbitung. *JURNAL STUDIA AKUNTANSI DAN BISNIS*, 4(2). Diambil dari <https://jurnalstie.latansamashiro.ac.id/index.php/JSAB/article/view/65/52>
- Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(3). doi: [10.35794/emba.v7i3.24053](https://doi.org/10.35794/emba.v7i3.24053)
- Tokan, E. P. I. I. (2017). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer Toyota Asri Motor Di Sidoarjo. *E-Journal Akuntansi" EQUITY"*, 3(3). Diambil dari <http://fe.ubhara.ac.id/ojs/index.php/equity/article/view/518/494>
- Usoh, A. C., Lengkong, S. A., & Mintalangi, S. S. (2018). Ipteks Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Leasing pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendeand Manado. *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat*, 2(2). doi: [10.32400/jiam.2.02.2018.21714](https://doi.org/10.32400/jiam.2.02.2018.21714)