

IPTEK SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT LEASING PADA PT. HASJRAT ABADI CABANG TENDEAN MANADO

Ayudia Claudia Usoh¹, Sesca Angelita Lengkong², Syermi S.E. Mintalangi³

^{1,2,3}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Unsrat, Manado, 95115, Indonesia

E-mail: Ayudiausoh@yahoo.com

ABSTRACT

The economic condition of a country will effect people's society lifestyle, as matter of fact what happen in Indonesia especially Manado City. At this point in time the lifestyles improvement of people society in Manado City make needs of transportation in this topic as a cars grow up faster. Therefore many company as dealer having a high competition in market, so they need to win customer's heart to sell their product. Every company have their own strategy, so that PT. Hasjrat Abadi Tendea do credit selling for their costumer as their strategy. By means of working together with the best Leasing partner they can have the ability in order to sell as many cars by credit as they can and can improve their sales volume and also to improve their profit.

Keywords: Credit, Leasing, Sales System, Profit, Sales Volume

1. PENDAHULUAN

Penjualan mobil di Indonesia beberapa tahun terakhir ini terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dengan meningkatnya minat pasar atas produk mobil, maka perusahaan yang bergerak di industri kendaraan semakin banyak, khususnya di daerah kota Manado. Satu dari banyak perusahaan dealer mobil di kota Mando adalah PT. Hasjrat Abadi cabang Tendea Manado yang merupakan perusahaan yang menjual mobil dan aksesoris mobil, suku cadang, servis mobil, serta pilihan pembiayaan dengan sistem yang baik untuk pelanggan. Semakin banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang industri kendaraan dalam hal ini industri penjualan mobil akan membuat perusahaan semakin terpacu untuk meningkatkan performa agar dapat mencuri perhatian konsumen dan dapat menguasai pangsa pasar. Perusahaan harus pandai menarik minat masyarakat Manado agar mau membeli mobil yang dipasarkan.

Tujuan setiap perusahaan tentunya untuk mencapai keuntungan yang optimal. Dan untuk mencapainya tiap perusahaan memiliki strategi pemasaran yang berbeda, yang di rasa mampu untuk mengembangkan penjualan mobil yang ada. Untuk meningkatkan volume penjualan dan peningkatan laba, PT. Hasjrat Abadi cabang Tendea menarik minat konsumen agar membeli produk mobil yang di jual, salah satunya dengan malakukan sistem penjualan kredit. Penjualan kredit merupakan penjualan yang memiliki jenjang pembayaran secara bertahap dengan cicilan yang telah di setujui bersama antara pembeli dan dealer dengan batas waktu yang telah di sepakati juga. Dan pembeli harus membayar bunga kredit yang telah dibebankan bersamaan dengan pembayaran angsuran.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan. Menurut kebanyakan orang bahwa pemasaran dan penjualan merupakan hal yang memiliki artian yang sama, namun sebenarnya pemasaran memiliki cakupan yang lebih luas seperti mencakup barang, nilai jual, mendistribusikan, dan mempromosikan. Sedangkan penjualan adalah bagian yang termasuk dalam pemasaran (Basu Swasta;1988:9). Penjualan memiliki arti sebagai proses menyerahkan barang dan jasa kepada konsumen atau

pihak-pihak lain yang memerlukan barang dengan harga yang telah disepakati bersama antara dealer (produsen) dengan konsumen. Penjualan memiliki 3 (tiga) tujuan umum yakni : (1) untuk memperoleh volume jual yang telah di targetkan oleh penjual/produsen; (2) untuk mendapatkan laba; (3) untuk menunjang perkembangan organisasi.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. Sistem informasi penjualan kredit merupakan penjualan produk yang dijalankan secara non-tunai dan merupakan transaksi penjualan dan pembelian dengan cara cicilan dari beberapa ketentuan dengan membayarkan sejumlah uang muka atau *Down payment* terlebih dahulu. Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mendistribusikan produk berdasarkan pesanan yang telah diajukan oleh pembeli, dan kemudian perusahaan memberikan tagihan kepada pembeli atas pesanan yang telah diajukan. Pembayaran tagihan dilakukan melalui pembayaran angsuran secara bertahap dan di bebani bunga kredit. Berikut merupakan prosedur yang menjadikan sistem akuntansi penjualan kredit menurut mulyadi (2001:219,220) :

- a. *Prosedur pesanan penjualan.* Bagian penjualan menambahkan informasi penting pada surat pesanan yang di terima dari pembeli.
- b. *Prosedur penyetujuan kredit.* Bagian yang menjual selanjutnya meminta penyetujuan kredit pembelian dari fungsi kredit.
- c. *Prosedur pengiriman.* Bagian pengiriman lalu akan mengirim produk pada yang membeli sesuai dengan surat pesanan yang masuk.
- d. *Prosedur penagihan.* Bagian penagihan akan mendistribusikan faktur penjualan yang kemudian nantinya akan dikirimkan kepada yang membeli.
- e. *Prosedur mencatat piutang.* Bagian akuntansi selanjutnya akan mencatatkan tebusan faktur penjualan ke kartu piutang.
- f. *Prosedur distribusi penjualan.* Bagian akuntansi juga bertugas untuk mendistribusi informasi data penjualan yang di butuhkan manajemen.
- g. *Prosedur mencatat harga penjualan.* Bagian akuntansi mencatatkan dengan teratur total harga pokok produk yang telah terjual dalam waktu tertentu.

3. METODE DAN TEKNIK PENERAPAN IPTEKS

3.1. Metode Penerapan Ipteks

Metode yang dipakai dalam pembuatan IPTEKS ini adalah metode deskriptif yaitu data-data yang didapatkan dari objek pengabdian.

3.2. Teknik Penerapan Ipteks

Teknik penerapan IPTEKS adalah dengan melakukan pengumpulan data-data penjualan kredit perusahaan secara langsung atau observasi perusahaan. Dan juga melakukan wawancara langsung kepada karyawan perusahaan untuk memperoleh data dan informasi.

4. PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Objek Penerapan Ipteks

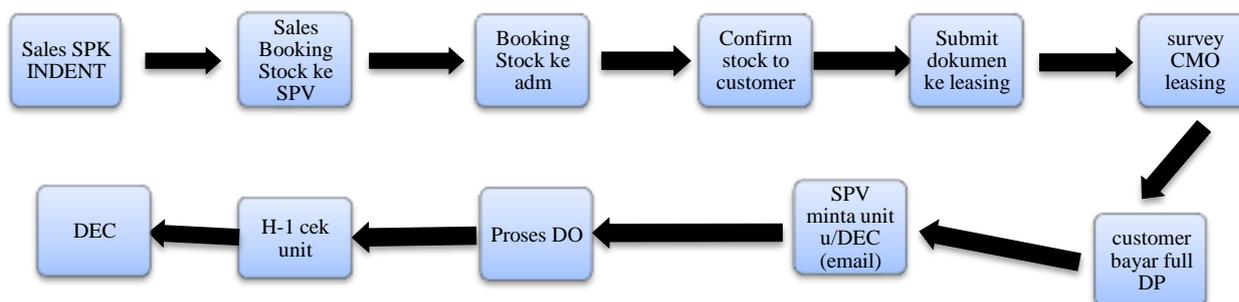
PT.Hasjrat Abadi cabang Tendea Manado adalah dealer yang menjual mobil dengan merek Toyota. Dengan visi dan misi perusahaan sebagai berikut :

Visi : Menjadikan perusahaan sebagai distributor otomotif terdepan di Indonesia dengan pelayanan yang terbaik.

- Misi :
- Melakukan aktivitas bisnis secara transparan dan dapat di pertanggungjawabkan.
 - Meningkatkan hubungan baik dan saling percaya dengan pimpinan, karyawan, dealer dan pemasok.
 - Menciptakan kepuasan pelanggan melalui layanan penjualan dan service yang terbaik.
 - Menghargai kemampuan individu tanpa mengabaikan kerjasama tim.
 - Selalu berkontribusi untuk perkembangan ekonomi dan sosial.
-

4.2. Pembahasan

Salah satu sistem penjualan yang digunakan perusahaan adalah penjualan kredit yaitu dalam bentuk leasing. Leasing merupakan penjualan kredit yang sifatnya tidak langsung. Perusahaan tetap memperoleh uang tunai dari pembeli kendaraan mobil, dan pembeli berkewajiban untuk membayar cicilan tiap bulan pada leasing. Pada sistem penjualan leasing, dealer hanya bertanggung jawabkan hingga pada layanan service dan layanan purna jual. Mengenai permasalahan finansial diantara pihak leasing dan juga pihak pembeli, dealer tidak turut campur tangan. Sistem penjualan ini menyangkut pihak ketiga yaitu kelembagaan yang mau melakukan pembayaran terhadap pembelian kendaraan mobil. Dalam hal ini lembaga leasing yang bekerja sama dengan PT. Hasjrat Abadi Tendea antara lain : HMF, TAF, ACC, MTF, Maybank, BCA Finance. Flowchart proses penjualan secara kredit leasing:



Syarat untuk pembelian kredit:

1. Salinan KTP suami dan istri, beserta Kartu keluarga yang berlaku
2. Salinan Pajak Bumi dan Bangunan, rekening listrik/ PDAM
3. Salinan slip gaji/ surat keterangan pendapatan
4. Ketentuan lain yang dibutuhkan pada waktu melakukan survey

Fungsi yang memiliki kaitan dengan penjualan kredit antara lain :

1. *Fungsi penjualan.* Fungsi penjualan merupakan fungsi yang diperlukan dalam perencanaan dan pengembangan produk. Selanjutnya fungsi bertugas untuk mencari calon konsumen dan melakukan negosiasi dengan konsumen.
2. *Fungsi kredit.* Fungsi kredit memiliki tanggung jawab penting terhadap data pelanggan, yakni fungsi ini akan meneliti lebih lanjut dan nantinya akan memberika otoritas kredit kepada pelanggan yang telah lulus syarat kredit.
3. *Fungsi gudang.* Fungsi gudang dalam hal ini memiliki peran khusus dimana fungsi gudang akan menyimpan barang atau produk yang telah dipesan konsumen dan selanjutnya akan menyerahkan barang atau produk tersebut ke bagian pengiriman.
4. *Fungsi pengiriman.* Fungsi pengiriman memiliki tanggung jawab untuk menyerahkan barang atau produk pada konsumen yang didasari dari surat order/pesanan pengiriman yang diterima dari bagian penjualan.
5. *Fungsi penagihan.* Bagian penagihan memiliki pertanggung jawaban dalam pembuatan dan pengiriman faktur penjualan pada konsumen dan juga mempersiapkan salinan faktur untuk di berikan pada bagain pencatatan akuntansi.
6. *Fungsi akuntansi.* Fungsi akuntansi memiliki peran penting dalam pertanggung jawaban penjualan yakni fungsi ini akan menulis piutang yang ada dalam bertransaksi jual beli secara kredit, juga membuat dan mengirimkan pemberitahuan piutang kepada debitur. Fungsi akuntansi ini bertanggung jawab juga dalam pembuatan laporan jual beli dan mencatat harga pokok persediaan barang yang di jual ke dalam catatan persediaan barang.

Catatan akuntansi pada penjualan kredit yang digunakan antara lain sebagai berikut :

1. *Jurnal Penjualan*. Jurnal penjualan adalah catatan yang dipakai dalam pencatatan penjualan tunai dan kredit.
2. *Kartu Piutang*. Kartu Piutang adalah catatan pembantu berisikan semua perincian mutasi piutang penjualan perusahaan pada debitur.
3. *Kartu Gudang*. Kartu gudang bukan bagian dari penggolongan catatan akuntansi, tetapi catatan ini dilakukan oleh fungsi gudang yang berisikan data kwitansi barang yang telah disimpan digudang dan juga mutasi barang tersebut.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Sistem jual beli pada leasing membawahkan pengaruh yang baik pada volume jual mobil pada PT.Hasjrat Abadi cabang Tendeand Manado dimana sebagian besar konsumen berminat pada pembelian mobil secara kredit dan hal tersebut tentunya sangat menguntungkan pihak perusahaan. Bagian yang berkaitan dengan penjualan secara kredit adalah fungsi penjualan, fungsi pengkreditan, fungsi pergudangan, fungsi pengiriman, fungsi tagihan, dan fungsi Akuntansi. Dan catatan akuntansi yang digunakan pada penjualan kredit mencakup, jurnal penjualan, kartu piutang, dan kartu gudang.

5.2. Saran

Saran yang diharapkan dapat menjadi pertimbangan PT.Hasjrat Abadi cabang Tendeand Manado, yakni berupa pemisahan antara bagian fungsi pemasaran dan bagian fungsi penjualan dimana hal ini nantinya diharapkan dapat menambah efektivitas dan efisiensi dalam peningkatan performa kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasta, 1988. Manajemen Penjualan, Jogjakarta : BPF.
- Basu Swasta, 1996. Azas-azas Marketing, Edisi Ketiga, Jogjakarta : Liberty.
- Bodnar, George H. dan William S. Hopwood, 2006. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 9. Jogjakarta : ANDI
- Mulyadi, 1989. Sistem Akuntansi, Jogjakarta : YKPN.
- Haryono Jusup, 1980. Dasar-dasar Akuntansi, Jogjakarta : Akademi Akuntansi YKPN
- Charles D Marpaung, 1985. Pemahaman Dasar atas Usaha Leasing, Jakarta Selatan : Integritas Perss.
- Eddy P Soekadi, 1987. Mekanisme Leasing, Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Mulyadi, 2008. Sistem Akuntansi. Jogjakarta : Salemba Empat.
- Baridwan, Zaki, 2005. Sistem Akuntansi. Jogjakarta : BPF
- Jusup, AL. Haryono, 2001. Dasar-dasar Akuntansi. Jogjakarta : STIE
- Hall, James A, 2007. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Empat, Jilid I. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B, dan P.J. Steinbart, 2004. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Sembilan, Jilid I. Jakarta : Salemba Empat.