

## **Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Kendaraan Bermotor Pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo**

*Evaluation of Motor Vehicle Loan Sales Accounting System at PT. Hasjrat Abadi Tobelo*

**Meklindoni Hayati<sup>1</sup>, Jantje J. Tinangon<sup>2</sup>, dan Rudy J. Pusung<sup>3</sup>**

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

Email:

[Meklindoni.hayati@gmail.com](mailto:Meklindoni.hayati@gmail.com)<sup>1</sup>, [tinangonjannyjantje@yahoo.co.id](mailto:tinangonjannyjantje@yahoo.co.id)<sup>2</sup>, [rudypusung017@gmail.com](mailto:rudypusung017@gmail.com)<sup>3</sup>

**Abstrak:** Sumber pendapatan terbesar dari perusahaan dagang adalah penjualan, untuk menjaga agar pendapatan perusahaan tetap stabil maka diperlukan suatu sistem yang baik untuk mendukung proses usahanya. Dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang baik, maka dapat menghasilkan informasi keuangan yang akurat. Objek dari penelitian ini adalah PT. Hasjrat Abadi Tobelo. Penelitian ini bertujuan untuk: mengevaluasi sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Hasil penelitian Sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor, pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo menggunakan aplikasi dms (Dealer Management System), dengan adanya sistem ini maka secara otomatis dapat mempermudah karyawan dalam melakukan pekerjaan.

**Kata kunci:** Sistem, Akuntansi, Penjualan Kredit, Kendaraan Bermotor.

**Abstract:** The biggest source of income from a trading company is sales, to keep the company's income stable, a good system is needed to support its business processes. With a good sales accounting system, it can produce accurate financial information. The object of this research is PT. Hasjrat Abadi Tobelo. his study aims to: determine the accounting system for motor vehicle credit sales at PT. Hasjrat Abadi Tobelo. The analytical method used in this research is qualitative method. The results of the study of the motor vehicle credit sales accounting system, at PT. Hasjrat Abadi Tobelo uses the dms (dealer management system) application, with this system it can automatically make it easier for employees to do work.

**Keyword :** Systems, Accounting, Credit Sales, Motor Vehicles.

---

### **PENDAHULUAN**

Seiring dengan kemajuan teknologi yang begitu pesat, banyak perusahaan yang ingin mengembangkan sistem informasinya melalui berbagai teknologi. Dalam setiap kegiatan perusahaan, baik itu perusahaan kecil, perusahaan menengah, maupun perusahaan besar perlu adanya sebuah sistem yang baik dalam menjalankan operasi bisnisnya. Kegiatan perusahaan dapat dilakukan dengan lancar apabila sistem dalam perusahaan tersebut dilakukan dengan efisien. Sistem yang dilakukan secara efisien dapat membantu perusahaan mencapai tujuannya. Sistem informasi memiliki serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi sebuah informasi dan didistribusikan kepada pengguna.

Menurut Romney & Steinbart (2018:10), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan. sejauh mana kontribusi pemanfaatan dan efektivitas penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap perusahaan, terlebih dahulu harus dipahami arti (definisi), tujuan, fungsi serta cakupan (luas lingkup) atas akuntansi, sistem akuntansi dan sistem informasi akuntansi serta hubungan diantaranya yang dapat menjadi pijakan untuk mengetahui posisi dan kaitannya dengan sistem informasi akuntansi sebagai bagian dari instrumen untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Terdapat bagian-bagian didalam sistem informasi akuntansi, seperti Kredit.

Diterima: 14-03-2024; Disetujui untuk Publikasi: 19-03-2024

Hak Cipta © oleh Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum  
p-ISSN: 24072-361X

Pada penjualan kredit, konsumen tidak langsung membayar kas melainkan perusahaan tersebut terlebih dahulu membuat syarat-syarat tertentu sebelum penjualan terjadi. Syarat-syarat tersebut seperti administrasi, jaminan dan lain sebagainya. Namun dalam prakteknya, penerapan sistem akuntansi penjualan pada PT Hasjrat Abadi Tobelo belum sesuai dengan sistem akuntansi penjualan yang dilakukan secara umum, misalnya pihak manajemen kurang teliti terhadap calon pembeli dalam melengkapi syarat-syarat seperti kelengkapan administrasi, jaminan, dan lain sebagainya. Dalam penerapan sistem akuntansi penerimaan kas pada perusahaan, kasir masih melakukan fungsi sebagai pihak penerima yang sekaligus menjalankan proses penjualan. Selain itu kurangnya inisiatif dari pihak manajemen untuk memberikan informasi kepada konsumen terkait proses kredit sehingga seringkali ada konsumen yang merasa kurang puas terhadap sistem penjualan yang dijalankan perusahaan. Berdasarkan hal ini peneliti tertarik untuk mengangkat judul tentang : “Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit kendaraan bermotor pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo”.

## TINJAUAN UMUM

### 2.1 Landasan Teoritis

#### 2.1.1 Pengertian Sistem

Secara etimologis, istilah sistem berasal dari Bahasa Latin (*systema*) dan bahasa Yunani (*sustema*) yang sering dipakai untuk memudahkan dalam menggambarkan interaksi di dalam suatu entitas. Istilah sistem sering digunakan dalam berbagai bidang, sehingga maknanya akan berbeda-beda sesuai dengan bidang yang dibahas. Namun secara umum kata sistem mengacu pada sekumpulan benda yang saling memiliki keterkaitan satu sama lainnya (Maxmanroe, 2019). Menurut Mulyadi (2018:4) Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

#### 2.1.2 Unsur-unsur dan Elemen dalam Sistem

Menurut Maxmanroe (2019), setiap sistem terdiri dari empat unsur, yaitu:

1. Obyek, di dalam sistem terdapat sekumpulan obyek (fisik/abstrak) dalam bentuk elemen, bagian, atau variabel.
2. Atribut, sesuatu yang menentukan mutu atau sifat kepemilikan suatu sistem dan obyeknya.
3. Hubungan internal, setiap elemen saling terikat menjadi satu kesatuan.
4. Lingkungan, tempat atau wilayah dimana sistem berada.

Elemen pembentuk suatu sistem dapat dibagi menjadi tujuh bagian, yaitu:

1. Tujuan, sistem dibuat untuk mencapai tujuan (*output*) tertentu yang ingin dicapai.
2. Masukan, semuanya yang masuk ke dalam sistem akan diproses, baik itu obyek fisik maupun abstrak.
3. Proses, yaitu transformasi dari masukan menjadi keluaran yang lebih memiliki nilai, misalnya produk atau informasi. Namun juga bisa dapat berupa hal yang tak berguna, misalnya limbah.
4. Keluaran, ini adalah hasil dari pemrosesan dimana wujudnya bisa dalam bentuk informasi, saran, cetakan laporan, produk, dan lain-lain.
5. Batas, sesuatu yang memisahkan antara system dan daerah di luar sistem. Dalam hal batas akan menentukan konfigurasi, ruang lingkup, dan hal-hal lainnya.
6. Pengendalian dan Umpan Balik, mekanismenya dapat dilakukan dengan memakai *feedback* terhadap keluaran untuk mengendalikan masukan maupun proses.
7. Lingkungan, segala sesuatu di luar sistem yang berpengaruh pada sistem, baik menguntungkan maupun merugikan.

#### 2.1.3 Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2018:160), penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-transaksi tersebut, dan penjualan bisa diartikan sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Menurut Hery (2017:134), penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan secara kredit.

##### 2.1.3.1 Jenis-Jenis Penjualan

Adapun jenis-jenis penjualan menurut Setiawan (2019), yang diantaranya yaitu:

1. *Trade selling*  
Merupakan suatu jenis penjualan yang dilakukan oleh pedagang kepada grosir, tujuan utamanya untuk dijual kembali.
2. *Tehnical selling*  
Merupakan suatu cara atau usaha-usaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara memberikan saran dan nasehat kepada konsumen atau pembeli akhir dari barang dan jasanya.
3. *Missionary Selling*  
Merupakan suatu bentuk wirausaha dimana pengusaha dan perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualannya dengan cara mendorong pembeli dan tentu saja untuk membeli produk atau jasanya.
4. *New Business Selling*  
Merupakan suatu usaha-usaha untuk membuka transaksi baru dengan cara mengubah seorang calon konsumen menjadi konsumen.

#### **2.1.4 Konsep Akuntansi**

Menurut Edy dan Sunarno (2021:1), Akuntansi merupakan suatu proses pencatatan, penggolongan dan pengikhtisaran mengenai transaksi keuangan yang di susun dengan sistematis dan kronologis serta di sajikan dalam bentuk laporan keuangan yang berguna bagi pihak yang berkaitan guna pengambilan keputusan. Sedangkan Menurut Mardiasmo (2018), akuntansi merupakan seni dalam pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan pelaporan transaksi-transaksi keuangan suatu organisasi dengan cara-cara tertentu secara sistematis, serta mempunyai penafsirannya tersendiri.

#### **2.1.5 Akuntansi Keuangan**

Menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield (2017), akuntansi keuangan (*financial accounting*) adalah proses pembuatan laporan keuangan perusahaan untuk di gunakan oleh pihak internal dan eksternal perusahaan. Para pengguna laporan keuangan mencakup investor, kreditor, manajer, serikat kerja, dan badan pemerintah. Menurut Martiani dkk, (2017) akuntansi keuangan diarahkan untuk pelaporan eksternal. Beragamnya pihak eksternal dengan tujuan khusus masing-masing pihak memaksa penyusun laporan keuangan. Untuk itu standar akuntansi di perlukan sebagai pedoman yang baik bagi penyusun maupun pembaca laporan keuangan. Laporan keuangan dengan tujuan umum (*general purpose financial statement*) merupakan laporan yang di hasilkan dari akuntansi keuangan.

#### **2.1.6 Sistem Akuntansi**

##### **2.1.6.1 Pengertian Sistem akuntansi**

Menurut Mulyadi (2018:3), sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Menurut Sujarweni (2020:31), sistem akuntansi adalah kumpulan elemen yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu dan laporan keuangan yang akan digunakan oleh manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Menurut Bahari (2017:25), sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang digunakan dalam transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit dengan memperhatikan prosedur-prosedur yang telah ditentukan agar dapat berjalan dengan baik.

##### **2.1.6.2 Tujuan Sistem Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2018:15-16), tujuan umum sistem akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

##### **2.1.7 Unsur-unsur sistem akuntansi**

Adapun unsur pokok yang terdapat dalam suatu sistem akuntansi menurut Mulyadi (2018:3) adalah sebagai berikut :

1. Formulir
2. Jurnal

3. Buku besar
4. Buku peimbanu
5. Laporan

#### **2.1.7.1 Fungsi-fungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit**

Menurut Mulyadi (2018:168), fungsi yang terkait dalam siisteim akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Fungsi kredit
2. Fungsi pinjualan
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi pengiriman
5. Fungsi akuntansi
6. Fungsi penagihan

#### **2.1.7.2 Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit**

Menurut Mulyadi (2018:170), dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya  
Surat order pengiriman adalah dokumen pokok dalam memproses penjualan kredit kepada pelanggan.
2. Faktur dan tembusannya  
Faktur penjualan adalah dokumen yang dipakai sebagai awal dalam pencatatan timbulnya piutang. tembusan faktur penjualan.
3. Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan  
Rekapitulasi beban pokok penjualan adalah dokumen pendukung yang digunakan dalam menghitung total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.
4. Bukti memorial  
Bukti memorial adalah dokumen sumber sebagai dasar pencatatan ke dalam jurnal umum.

#### **2.1.7.3 Catatan-Catatan Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Catatan dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu mencatat segala transaksi dalam menyajikan informasi yang berisi rincian suatu hal. Menurut Mulyadi (2018:174), catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Jurnal penjualan  
Jurnal penjualan digunakan dalam mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.
2. Kartu Piutang  
Kartu piutang adalah buku pembantu yang berisi rincian mutase piutang perusahaan perusahaan kepada debiturnya.
3. Kartu persediaan  
Kartu persediaan adalah buku pembantu yang berisi rincian mutase setiap jenis persediaan.
4. Kartu Gudang  
Kartu gudang dilaksanakan oleh fungsi gudang dalam mencatat mutase dan persediaan fisik barang yang tersimpan di gudang.
5. Jurnal Umum  
Jurnal umum digunakan dalam mencatat harga pokok produk yang telah dijual dalam periode akuntansi tertentu.

#### **2.1.7.3 Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit**

Menurut Mulyadi (2018:175) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Prosedur order penjualan
2. Prosedur persetujuan kredit
3. Prosedur pengiriman
4. Prosedur penagihan
5. Prosedur pencatatan piutang

6. Prosedur distribusi penjualan
7. Prosedur pencatatan beban pokok penjualan

Menurut Mulyadi (2018), gambaran sistem penjualan dapat disajikan dalam bagan alir (*flowchart*) sebagai berikut:

1. Bagian Order Penjualan
2. Bagian Gudang
3. Bagian Pengiriman
4. Bagian Piutang

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Dion M. Toduhu, Hendrik Manossoh, Lady Diana Latjandu (2020). Berjudul Analisis penerapan sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor pada PT. Tridjaya Mulia Sukses. Sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara kredit pada PT. Tridjaya Mulia Sukses, perusahaan sudah mengembangkan (*media data soft*).

Muhamad Bahrudiin (2022). Berjudul Analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada Rumah Batik Rolla Dan Batik Damas Jember. Hasil penelitian mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada Batik Rolla dan Batik Damas masih terdapat ketidaksesuaian antara teori yang digunakan dengan kenyataan yang terjadi. Dimana pada 4 (empat) komponen sistem akuntansi yang terdapat pada teori yang digunakan masih belum sesuai dengan kondisi yang terjadi pada Batik Rolla.

Nadya Aprilia Fauzian, Amin Sadiqin (2021). Berjudul Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolitan Sejahtera. Dengan sistem informasi akuntansi yang dimiliki oleh PT Pratama Metropolitan Sejahtera, perusahaan mendapatkan laporan yang efektif dalam mengetahui alur jalannya penjualan cash maupun kredit yang terstruktur.

## METODE PENELITIAN

### 3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian ini memanfaatkan landasan teori sebagai landasan untuk melakukan pencarian data yang diperlukan berdasarkan dengan fakta yang ada di lapangan untuk melakukan analisis dan dapat menarik kesimpulan. Data yang diperlukan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Hasjrat Abadi Tobelo.

### 3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada PT Hasjrat Abadi yang berlokasi di Jl. Kemakmuran, Gamsungi, Kec. Tobelo, Kabupaten Halmahera Utara, Maluku Utara. Waktu pelaksanaan penelitian dimulai dari tanggal 7 Juni 2023 sampai 15 Juni 2023

### 3.3 Jenis, Sumber, dan Metode Pengumpulan Data

**Jenis Data.** Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu bersifat kualitatif. Data kualitatif dalam penelitian ini yaitu hasil wawancara berupa gambaran umum objek penelitian, meliputi sejarah perusahaan, visi misi, struktur organisasi, fungsifungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kendaraan secara kredit, catatancatatan terkait dalam sistem akuntansi penjualan secara kredit, dokumen-dokumen terkait dalam sistem akuntansi penjualan, prosedur-prosedur sistem akuntansi penjualan, serta data pendukung lainnya yang terkait dalam penelitian ini.

**Sumber Data.** Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan sumber data primer. Data primer adalah jenis data yang dikumpulkan secara langsung dari sumber utamanya berupa catatan hasil wawancara, dan sebagainya.

**Metode Pengumpulan Data.** Untuk memperoleh sumberdata data yang akan dirangkum dalam penelitian ini, metode yang digunakan antara lain, yaitu dokumentasi, wawancara, dan observasi.

### 3.4 Metode dan Proses Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif, yaitu metode yang membandingkan antara penerapan sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor pada PT. Hasjrat

Abadi Tobelo terhadap konsep teori Mulyadi, kemudian menarik kesimpulan dan memberikan saran yang dianggap perlu. Proses analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara kredit yang kemudian
2. diklasifikasikan sesuai dengan fungsi-fungsi terkait, catatan-catatan, dokumen-dokumen beserta prosedur terjadinya penjualan.
3. Mengevaluasi prosedur sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara kredit dengan dasar konsep/teori Mulyadi.
4. Menarik kesimpulan dan prosedur sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara kredit pada PT. Hasjrat Abadi memberikan saran untuk dijadikan bahan masukan bagi manajemen perusahaan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Hasil Penelitian

**Fungsi-Fungsi Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit kendaraan bermotor pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo,** Dalam sebuah perusahaan, fungsi penjualan melibatkan sales dan admin sales yang bertugas memeriksa dan menginput data konsumen ketika menerima order penjualan dari pembeli, serta mencetak dokumen-dokumen yang dibutuhkan dan mencatat transaksi penjualan kredit ke dalam aplikasi DMS (Dealer Management System). Fungsi kas memiliki tanggung jawab dalam penerimaan uang muka dari konsumen dan pencatatan ke dalam aplikasi DMS. Sementara itu, bagian penagihan, yang berada di bawah fungsi akuntansi, menerima faktur dari fungsi penjualan dan membuat faktur baru kemudian mengirimkannya kepada pelanggan dengan dilampiri kwitansi, serta mencatat piutang ke dalam aplikasi DMS. Fungsi gudang memiliki peran khusus dalam menyimpan barang atau produk yang telah dipesan oleh konsumen dan selanjutnya menyerahkan barang atau produk tersebut ke bagian pengiriman. Akhirnya, fungsi akuntansi, yang dilaksanakan oleh admin penjualan dan bagian administrasi, bertugas menjurnal transaksi penjualan ke dalam aplikasi DMS, menyelesaikan siklus operasional perusahaan dengan efisien.

**Dokumen-Dokumen Yang Di Gunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Hasjrat Abadi Tobelo,** Dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Hasjrat Abadi Tobelo, berbagai dokumen digunakan untuk memastikan proses transaksi berjalan dengan lancar dan akurat. Proses ini dimulai dengan Surat Pesanan Kendaraan (SPK), diikuti oleh Sales Order (SO) dan Delivery Order (DO) yang menandai permulaan proses penyerahan. Faktur Penjualan kemudian disiapkan sebagai bukti transaksi resmi. Hasil Pemeriksaan Cek Fisik Kendaraan Bermotor dan Sertifikat Registrasi Uji Tipe menjadi dokumen penting yang menjamin kualitas dan legalitas kendaraan. Surat Keterangan atau STNK Sementara dikeluarkan untuk memudahkan penggunaan kendaraan oleh pembeli sementara dokumen resmi sedang diproses. Purchase Order (PO) atau Surat Pembayaran Kredit mengatur tentang pembayaran, dan Sertifikat NIK bermotor memastikan identitas kendaraan secara resmi tercatat. Keseluruhan dokumen ini memainkan peran vital dalam sistem akuntansi penjualan kredit perusahaan, memastikan semua aspek transaksi terdokumentasi dengan baik.

**Catatan-Catatan Akuntansi Penjualan Kredit Yang Di Gunakan Oleh PT Hasjrat Abadi Tobelo,** PT Hasjrat Abadi Tobelo menggunakan beberapa catatan akuntansi penting dalam mengelola penjualan kredit untuk memastikan akurasi dan transparansi keuangan. Pertama, Jurnal Penjualan digunakan untuk mencatat setiap transaksi penjualan kredit, menunjukkan jumlah penjualan dan piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Kedua, Jurnal Penerimaan Kas dicatat ketika pembayaran diterima dari pembeli, menunjukkan penerimaan kas ke dalam perusahaan. Ketiga, Kartu Piutang atau Catatan Piutang digunakan untuk memantau dan mengelola detail piutang dari setiap pelanggan, termasuk tanggal jatuh tempo, jumlah pembayaran yang diterima, dan saldo yang masih tertunggak. Terakhir, Kartu Persediaan digunakan untuk mengawasi dan mengelola persediaan barang yang dijual, memastikan bahwa perusahaan dapat memenuhi pesanan penjualan kredit tanpa mengalami kekurangan atau kelebihan stok. Catatan-catatan ini membantu PT Hasjrat Abadi Tobelo dalam mengelola dan memonitor penjualan kredit dengan efisien, memastikan bahwa operasional perusahaan berjalan lancar dan sehat secara keuangan.

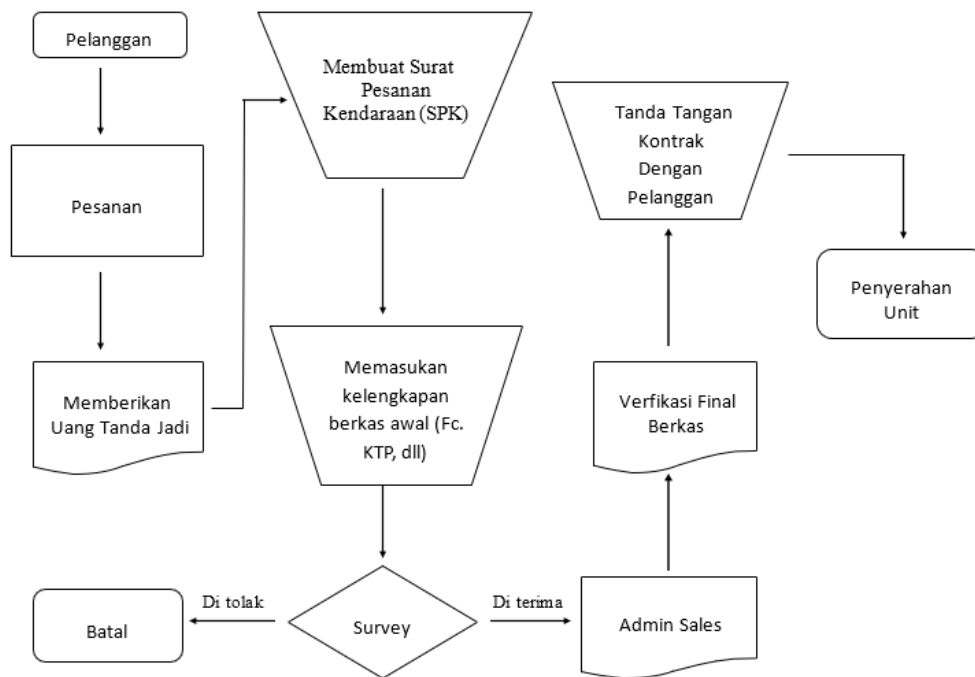
**Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Hasjrat Abadi Tobelo,** Prosedur sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Hasjrat Abadi Tobelo melibatkan beberapa langkah terstruktur untuk

memastikan proses penjualan berjalan efisien dan terkontrol. Awalnya, pembeli mengisi data pada Surat Pesanan Konsumen (SPK) yang diberikan oleh sales, memilih unit motor yang diinginkan, kemudian sales menginput data pembeli ke dalam aplikasi DMS (Dealer Management System) untuk diproses. Selanjutnya, dilakukan persetujuan pemberian kredit, di mana surat order penjualan dikirimkan berdasarkan informasi yang telah diperoleh sebelumnya. Bagian penjualan melakukan pengecekan identitas customer untuk menentukan kelayakan pembeli menerima kredit, berdasarkan histori transaksi dan status tunggakan, jika ada.

Setelah data diproses oleh admin sales, pembeli dapat membayar uang muka ke admin kasir, di mana kwitansi bukti pembayaran uang muka unit kendaraan yang dipesan dicetak. Proses penagihan kemudian dilakukan oleh admin penagihan terhadap pihak leasing, menggunakan data konsumen pembelian kredit dari admin penjualan untuk membuat daftar nama-nama konsumen dan menghubungi pihak leasing yang telah menyetujui pemberian kredit kepada konsumen, yang biasanya bekerja sama dengan perusahaan seperti Mandala Finance dan Adira Finance. Setelah dihubungi, pihak leasing melakukan pembayaran melalui rekening perusahaan, yang kemudian dikonfirmasi oleh bagian pencairan dan diinput ke dalam aplikasi DMS bahwa piutang telah tertagih, memastikan proses penjualan kredit terlaksana dengan lancar dan terdokumentasi dengan baik.

**Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Hasjrat Abadi Tobelo**, Flow chart ini akan dijelaskan pada gambar berikut. Yaitu:

**Gambar 4.1 Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Hasjrat Abadi Tobelo**



Sumber : Data Perusahaan PT. Hasjrat Abadi Tobelo

**Pengendalian Internal Pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo**, Pengendalian internal pada PT Hasjrat Abadi Tobelo merupakan aspek kritis yang memastikan efisiensi operasional dan mitigasi risiko. Pertama, dalam aspek Lingkungan Pengendalian, perusahaan menekankan pentingnya integritas dan menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dengan pembagian tugas yang jelas, yang tidak hanya memperkuat tanggung jawab individu terhadap kewajibannya tetapi juga meningkatkan efektivitas pengawasan internal. Filosofi manajemen yang mendorong pencapaian keuntungan maksimal melalui penjualan kredit dilakukan dengan tahapan analisa selektif dalam memberikan kredit, menunjukkan struktur organisasi yang kuat dengan komunikasi langsung antara atasan dan bawahan, serta kebijakan dan praktik sumber daya manusia yang mendukung kompetensi pegawai.

Dalam Penilaian Risiko, manajemen PT Hasjrat Abadi Tobelo proaktif menilai potensi risiko untuk mengantisipasi kecurangan, termasuk usaha mengeliminasi manipulasi dalam ukuran kinerja yang bisa mendorong perilaku tidak jujur.

Aktivitas Pengendalian yang dirancang oleh manajemen meliputi kebijakan dan prosedur yang harus dipatuhi untuk mengurangi potensi kecurangan, menunjukkan komitmen perusahaan dalam mempertahankan integritas operasional.

Dari sisi Informasi dan Komunikasi, penggunaan DMS (Dealer Management System) memudahkan akses cepat ke data aktivitas penjualan, memastikan informasi manajemen terpenuhi secara efisien. Komunikasi terbuka melalui briefing langsung antara karyawan dan atasan memfasilitasi pertukaran informasi tentang perkembangan perusahaan dan solusi atas kendala operasional.

Terakhir, Monitoring atau Pemantauan yang dilakukan secara langsung oleh pimpinan kantor cabang menunjukkan komitmen PT Hasjrat Abadi Tobelo dalam mengawasi operasional, memastikan standar dan prosedur diikuti, serta mengidentifikasi dan mengatasi masalah secara proaktif untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan serta kepatuhan internal.

## 4.2 Pembahasan

**Fungsi-fungsi terkait sistem akuntansi penjualan kredit,** Dalam sistem akuntansi penjualan kredit di PT Hasjrat Abadi Tobelo, fungsi Penjualan sudah sejalan dengan teori yang diuraikan oleh Mulyadi (2018), menunjukkan penerapan prinsip-prinsip efektif dalam proses penjualan. Fungsi Kas berperan penting dalam mengelola penerimaan uang muka dari pembeli, memastikan aliran kas masuk dicatat dengan akurat. Fungsi Penagihan mengambil tanggung jawab atas penagihan piutang dari pihak leasing, mengikuti persetujuan kredit yang diberikan kepada pembeli, memfasilitasi aliran dana kembali ke perusahaan secara efisien. Sementara itu, implementasi Fungsi Akuntansi oleh PT Hasjrat Abadi Tobelo menunjukkan penyimpangan dari teori Mulyadi (2018), dengan admin penjualan dan bagian administrasi yang mencatat transaksi ke dalam jurnal melalui aplikasi DMS (Dealer Management System) dibandingkan langsung oleh bagian akuntansi. Pendekatan ini mencerminkan adaptasi terhadap kebutuhan organisasi dan teknologi, meski berbeda dari struktur tradisional yang dijelaskan dalam teori.

**Dokumen-dokumen penjualan yang di gunakan pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo,** Di PT Hasjrat Abadi Tobelo, proses penjualan kendaraan bermotor didukung oleh serangkaian dokumen penting yang memastikan kelancaran dan kelegalan transaksi. Awal proses dimulai dengan Surat Pesanan Kendaraan (SPK), yang berfungsi sebagai form pemesanan unit kendaraan oleh pembeli. Dilanjutkan dengan Sales Order (SO), dokumen ini berisi detail mengenai kendaraan, harga, dan jumlah unit yang dibeli. Delivery Order (DO) kemudian diterbitkan sebagai surat perintah untuk penyerahan unit kendaraan yang telah dipesan. Faktur Penjualan disiapkan sebagai dokumen yang menyajikan tagihan atau ringkasan harga kendaraan yang dijual.

Selain itu, terdapat dokumen Hasil Pemeriksaan Cek Fisik Kendaraan Bermotor dari pihak kepolisian sebagai bukti pemeriksaan kendaraan, dan Sertifikat Registrasi Uji Tipe yang dikeluarkan oleh Kementerian Perhubungan Direktorat Jenderal Perhubungan Darat, memverifikasi bahwa kendaraan telah memenuhi standar yang ditetapkan. Surat Keterangan/STNK sementara diberikan sambil menunggu proses dokumen resmi. Purchase Order (PO) atau surat pembiayaan kredit dari pihak finance berfungsi sebagai jaminan pembiayaan kredit. Terakhir, Sertifikat NIK Bermotor menjadi dokumen penting yang menjamin identifikasi kendaraan. Setiap dokumen ini memegang peran vital dalam memastikan proses penjualan berjalan dengan transparan dan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

**Catatan-catatan terkait sistem akuntansi penjualan kredit,** Dalam sistem akuntansi penjualan kredit



di PT Hasjrat Abadi Tobelo, proses pencatatan dan pengelolaan transaksi keuangan terpusat pada penggunaan aplikasi Dealer Management System (DMS). Jurnal Penjualan mencatat transaksi penjualan kredit langsung ke dalam kolom khusus di aplikasi DMS, menunjukkan integrasi data penjualan secara efisien. Kartu Piutang menggunakan data dari aplikasi DMS, dengan informasi disesuaikan berdasarkan leasing yang memberikan otorisasi kredit, memudahkan pengelolaan dan penagihan piutang. Untuk Kartu Persediaan, admin penjualan menginput data persediaan ke dalam DMS setiap kali unit motor baru masuk, memastikan keakuratan data stok. Namun, PT Hasjrat Abadi Tobelo tidak memiliki Jurnal Umum untuk mencatat harga pokok produk yang terjual karena absennya fungsi akuntansi yang formal, mengindikasikan pendekatan yang lebih sederhana dan terfokus pada penggunaan teknologi dalam pengelolannya.

**Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Hasjrat Abadi Tobelo,** Di PT Hasjrat Abadi Tobelo, sistem akuntansi penjualan kredit telah disesuaikan dengan kerangka teori yang diuraikan oleh Mulyadi (2018), memastikan prosedur penjualan, penilaian kredit, penerimaan uang muka, dan penagihan dilaksanakan dengan standar yang tinggi. Proses penjualan dimulai dengan pengisian aplikasi penjualan oleh calon konsumen, diikuti dengan persetujuan kredit yang dilakukan oleh pihak leasing, yang mencakup Adira Finance dan Mandala Finance, dua lembaga keuangan yang bermitra dengan perusahaan. Setelah kredit disetujui, pembeli melakukan pembayaran uang muka langsung ke kasir. Selanjutnya, admin penagihan mengambil alih proses penagihan sesuai dengan teori dan praktik yang baik.

Dalam rangka menunjang proses penjualan kredit, calon konsumen diwajibkan untuk melengkapi berkas-berkas yang relevan, termasuk fotokopi KTP pribadi, kartu keluarga, buku rekening tabungan, slip gaji, rekening listrik, dan NPWP. Dokumen-dokumen ini berfungsi untuk memverifikasi identitas dan kapasitas finansial pembeli, memungkinkan PT Hasjrat Abadi Tobelo untuk melakukan analisis kredit yang mendalam. Langkah-langkah ini dirancang untuk meminimalisir risiko kredit dan memastikan bahwa hanya pembeli yang layak yang dapat memanfaatkan fasilitas kredit, menegaskan komitmen perusahaan terhadap praktik bisnis yang bertanggung jawab dan berkelanjutan.

**Tabel 4.1 Perbandingan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada Perusahaan dengan Konsep Teori Mulyadi**

Unsur	PT. Hasjrat Abadi Tobelo	Konsep Teori Mulyadi
Fungsi-fungsi terkait	Fungsi Penjualan, fungsi penagihan, Fungsi akuntansi	Fungsi kas, Fungsi Gudang, Fungsi penjualan, Fungsi kredit, Fungsi Gudang, Fungsi pengiriman, Fungsi penagihan, Fungsi akuntansi.
Dokumen-dokumen terkait	Surat Pesanan Kendaraan (SPK), Sales Order (SO), <i>delivery order</i> (DO), Faktur Penjualan, Hasil Pemeriksaan Cek Fisik Kendaraan Bermotor, Sertifikat registrasi uji tipe, surat keterangan atau stnk sementara, <i>Purchase Order</i> (PO) atau surat pembiayaan kredit, Sertifikat NIK bermotor	Surat order pengiriman dan tembusannya, Faktur dan tembusannya, Rekapitulasi beban pokok penjualan, Bukti memorial.

Catatan- Jurnal penjualan, Jurnal penerimaan kas uang Jurnal penjualan, Kartu piutang, Kartu

Unsur	PT. Hasjrat Abadi Tobelo	Konsep Teori Mulyadi
catatan terkait	muka, Kartu piutang, Kartu persediaan.	persediaan, Kartu Gudang, Jurnal umum.
Prosedur-prosedur terkait	Prosedur order penjualan, Prosedur persetujuan kredit, Prosedur penerimaan uang muka, Prosedur pengiriman.	Prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, Prosedur pengiriman, Prosedur penagihan, Prosedur pencatatan piutang, Prosedur distribusi penjualan, Prosedur pencatatan beban pokok penjualan.

Sumber: PT. Hasjrat Abadi Tobeilo diolah

**Tabel 4.3 Evaluasi Pengendalian Internal pada PT Hasjrat Abadi Tobelo**

Teori COSO	PT. Hasjrat Abadi
<p>1. Lingkungan Pengendalian</p> <p>Lingkungan pengendalian adalah pembentukan suasana organisasi serta memberi kesadaran tentang perlunya pengendalian bagi suatu organisasi ada beberapa faktor yang mempengaruhi lingkungan pengendalian adalah sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Integritas dan nilai etika.</li> <li>Komitmen terhadap kompetensi.</li> <li>Filosofi dan gaya manajemen</li> <li>Struktur organisasi.</li> <li>Pemberian wewenang dan tanggung jawab</li> <li>f. Kebijakan mengenai sumber daya manusia dan penerapannya.</li> </ol> <p>2. Penilaian Resiko</p> <p>Melibatkan proses yang dinamis dan interaktif untuk mengidentifikasi dan menilai resiko terhadap pencapaian tujuan. Resiko itu sendiri dipahami sebagai suatu kemungkinan bahwa suatu peristiwa akan terjadi dan mempengaruhi pencapaian tujuan entitas, dan resiko terhadap pencapaian seluruh tujuan dari entitas ini dianggap relative terhadap toleransi resiko yang ditetapkan. Oleh karena itu, penilaian resiko membentuk dasar untuk menentukan bagaimana resiko harus dikelola oleh organisasi</p>	<p>1. Lingkungan Pengendalian</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Tingginya nilai integritas dan nilai etika pada perusahaan</li> <li>Berupaya untuk mengembangkan kemampuan dari karyawan dengan cara pembinaan dan mengembangkan karyawan</li> <li>Terdapat Filosofi manajemen yang dapat menyiapkan gerak langkah karyawan dalam mencapai tujuan perusahaan</li> <li>Mempunyai bagan struktur organisasi dan menerapkan struktur organisasi</li> <li>Terdapat batasan dan tanggung jawab yang cukup jelas</li> <li>Kebijakan mengenai sumber daya manusia yaitu prosedur perekrutan calon karyawan dengan selektif</li> </ol> <p>2. Penilaian Resiko</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Telah menerapkan Prosedur Penjualan</li> <li>Memiliki prosedur dalam menyeleksi karyawan baru</li> </ol>

Teori COSO	PT. Hasjrat Abadi
<p>3. Pengendalian Aktivitas Pengendalian aktivitas adalah tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi resiko terhadap pencapaian. Pengendalian aktivitas dilakukan pada semua tingkat entitas, pada berbagai tahap dalam proses bisnis, dan atas lingkungan teknologi.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>kebijakan dan Prosedur</li> <li>Pemisahan tugas</li> <li>Dokumen yang digunakan</li> </ol>	<p>3. Pengendalian Aktivitas</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Memiliki kebijakan dan prosedur dalam melindungi harta perusahaan</li> <li>Terdapat Pemisahan tugas yang memadai</li> <li>Terdapat Dokumen-dokumen khusus</li> </ol>
<p>4. Informasi dan Komunikasi Menjelaskan bahwa informasi sangat penting bagi setiap entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya. Informasi yang diperlukan manajemen adalah informasi yang relevan dan berkualitas baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal dan informasi yang digunakan untuk mendukung fungsi</p>	<p>4. Informasi dan Komunikasi</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Menggunakan sistem yang terkomputerisasi</li> <li>Briefing</li> </ol>
<p>5. Pemantauan Merupakan kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk apakah yang sifatnya berkelanjutan, terpisah, maupun, kombinasi keduanya yang digunakan untuk memastikan apakah masing-masing dari kelima komponen pengendalian internal mempengaruhi fungsi-fungsi dalam setiap komponen, ada dan berfungsi</p>	<p>5. Pemantauan Monitoring yang dilakukan dalam melihat aktivitas perusahaan baik Penjualan maupun operasional</p>

## PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Beirdasarkan hasil penelitian dan peimbahasan mengenai sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Hasjrat Abadi Tobelo maka dapat di ambil kesimpulan bahwa :

1. Dalam meilaksanakan peinjualan kreidiit PT. Hasjrat Abadi Tobelo sudah cukup baik yaitu dengan menggunakan aplikasi dms ( *dealer management system* ). Aplikasi dms (*Dealer Management System*) dapat memudahkan karyawan dalam melakukan pekerjaan. Hal ini dapat dilihat dari semua bagian yang terkait seperti bagian penjualan, bagian gudang, bagian penagihan dan bagian akuntansi, dapat dikatakan bahwa semua bagian telah melakukan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing sesuai dengan prosedur yang di terapkan oleh PT. Hasjrat Abadi Tobelo.
2. Struktur organisasi yang diterapkan perusahaan sudah baik, namun pada prakteknya masih ada rangkap fungsi. seperti pada bagian admin sales juga masih melakukan pencatatan transaksi penjualan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka penulis memberikan saran atau masukan kepada perusahaan sebagai berikut :

1. Harus ada pemisahan tugas pada bagian fungsi akuntansi dan fungsi penjualan
2. Harus ada bagian khusus yang menangani fungsi akuntansi agar hal-hal yang berkaitan dengan pencatatan dilakukan oleh bagian fungsi akuntansi
3. PT Hasjrat Abadi Tobelo harus membuat bagan alir (*flowchart*) yang lebih detail lagi dalam menjelaskan bagian-bagian fungsi yang ada di perusahaan.
4. Melengkapi dokumen-dokumen terkait sistem akuntansi penjualan kredit kendaraan bermotor, seperti bukti memorial, dan harga pokok penjualan.

## Daftar Pustaka

- Fauzian, N. A., & Sadiqin, A. (2021). *Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada dealer motor honda PT Pratama Metropolitan Sejahtera*. Jurnal ekonomi, manajemen, bisnis, dan sosial (embiss), 2(1), 49-55.
- Hery, (2017). *Teori akuntansi pendekatan konsep dan analisis*. Jakarta: Grasindo
- Kieso, D. E., Weygant, J. J. & Marfield, T. D., 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah Volume 1*. In: Jakarta: Salemba Empat, pp. 4-5
- Mardiasmo, 2016. *Perpajakan*. Edisi Revisi 2016. Andi Offset, Yogyakarta
- Martani, D. et al., 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah*. In; Jakarta; Salemba Empat, p. 8.
- Maxmanroe, 2019. *Pengertian Sistem: Definisi, Unsur-Unsur, dan Jenis-Jenis Sistem*. 27 Februari 2020 (10:24).
- Muhamad, B. (2022). *Analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada Rumah Batik Rolla dan Batik Damas Jember* (Doctoral dissertation, UIN KHAS JEMBER).
- Mulyadi, 2018. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Salemba Empat. Jakarta Akuntansi
- Setiawan, S. 2019. *Pengertian Penjualan – Jenis, Tujuan, Faktor, Pasar, Para Ahli*. <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertianpenjualan>. 26 Februari 2020 (16:54).
- Toduh, D. M., Manossoh, H., & Latjandu, L. (2020). *Analisis penerapan sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor pada PT. Tridjaya Mulia Sukses*. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 8(4).