

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA DEALER TOYOTA ASRI MOTOR PUCANG DI SURABAYA

Jhohana A.W.

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya
email: jhohanaaw@gmail.com

Article Info

Article history:

Received : 09 - 10, 2023

Revised : 28 - 10, 2023

Accepted : 29 - 11, 2023

Keywords:

Accounting Information Systems; Credit Sales; Profit.

ABSTRACT

Asri Motor is a trading company specializing in the sale of Toyota brand cars. Over time, Asri Motor has been designated as an official "Authorized Toyota Dealer" by PT. Toyota-Astra Motor. The purpose of this research is to determine whether the credit sales accounting information system employed at Asri Motor - Pucang adheres to established accounting theories. The research method employed is a descriptive qualitative approach, with data collection conducted through interviews, observations, and direct documentation. The findings indicate that the information system at Asri Motor aligns with applicable principles, adheres to standards, and demonstrates the effectiveness of separating administrative functions, thereby preventing excessive workloads. Consequently, the implemented system proves advantageous for the company by generating continuous profits.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



*Corresponding Author:

Jhohana A.W.
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya
Email: jhohanaaw@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Semua perusahaan memiliki tujuan untuk mencari keuntungan dan laba pada setiap kegiatannya, Akuntansi memiliki peran penting untuk memonitor setiap alur keuangan perusahaan tersebut. Faktor utama perusahaan untuk dapat bertahan dan terus berjalan dengan baik perusahaan harus melakukan penjualan menurut (Tumalun & Pangerapan, 2019), tanpa penjualan perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuannya. Keuntungan dari setiap penjualan dapat digunakan untuk mengatur keberlangsungan usaha perusahaan. Aktivitas penjualan dapat di tingkatkan dengan menerapkan sistem dan prosedur yang baik dengan sesuai standar, sistem dan prosedur yang tidak berjalan dengan baik juga dapat menghambat pertumbuhan perusahaan tersebut.

Toyota Asri Motor merupakan perusahaan keluarga yang bergerak dibidang penjualan mobil baru yang merupakan salah satu dealer resmi merk Toyota. Berdiri sejak tahun 1984 dengan nama awal Trijaya Motor, berlokasi di Jalan Dharmawangsa no. 42C, Surabaya. Trijaya Motor pada awalnya fokus pada penjualan mobil bekas. Pada tahun 1986, Trijaya Motor berubah nama menjadi Asri Motor dan memulai fokus pada penjualan mobil bekas dengan merk Toyota. Seiring dengan berjalannya waktu dan semakin meningkatnya penjualan Toyota pada saat itu, Asri Motor resmi ditunjuk sebagai "Authorized Toyota Dealer" oleh PT. Toyota-Astra Motor pada tahun 1988.

Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) mencatat, penjualan mobil wholesales (dari pabrik ke dealer) di pasar domestik sebesar 1,05 juta unit pada 2022. Jumlahnya mengalami peningkatan 18,1% dibandingkan pada tahun sebelumnya yang sebesar 887.202 unit. Sementara, penjualan mobil secara

ritel (dealer ke konsumen) di dalam negeri tercatat sebesar 1,01 juta unit sepanjang tahun lalu. Angkanya mengalami peningkatan 17,4% dibandingkan pada 2021 sebesar 863.358 unit. Gaikindo mencatat kenaikan penjualan mobil di pasar domestik dialami oleh sebagian besar merek. Toyota, misalnya, berhasil memperbesar pasar dengan menjual 329.498 unit sepanjang 2022.

Era industri teknologi banyak perusahaan menggunakan atau menciptakan sistem informasi penjualan untuk mengontrol alur proses kegiatan perusahaan (Yustiani & Yunanto, 2017). Teknologi yang memadai dan sistem yang mendukung dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap perkembangan perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dirancang untuk memberikan penguasaan yang memadai guna menjamin semua transaksi yang telah dicatat, diotorisasi secara tepat, valid, akurat, dan dapat melindungi aktivitas perusahaan yang efektif dan efisien (Zamzami et al., 2021). SIA memiliki banyak peran penting dalam perusahaan, seperti memperbaiki kualitas dan mengurangi biaya dalam menghasilkan barang dan jasa, memperbaiki pengambilan keputusan, dan menciptakan keunggulan kompetitif.

Penjualan kredit dapat menjadi alternatif lain bagi para customer yang mendapat kendala untuk pembelian barang secara tunai (Fauzian & Sadiqin, 2021). Asri motor menawarkan penjualan kredit agar mempermudah para customer tersebut dalam memenuhi kebutuhannya. Penjualan kredit diberikan kepada para customer dengan menggunakan jasa leasing, kredit diberikan pada customer yang telah setuju terhadap syarat – syarat pengajuan dan jangka waktu yang disepakati.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sistem informasi akuntansi

Sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi (2016) adalah rangkaian laporan catatan, data, grafik yang menggambarkan keuangan dalam suatu perusahaan atau lembaga yang digunakan manajemen untuk bahan pengambilan keputusan. Kecanggihan teknologi pada saat ini terus menerus mengalami perkembangan sehingga banyak sistem – sistem akuntansi yang dapat membantu proses kegiatan akuntansi dengan lebih simple, efektif dan efisien untuk setiap kegiatannya. Untuk tercapainya kondisi tersebut dibutuhkan sistem pengelolaan yang baik agar proses administrasi pada setiap proses yang berjalan dapat terus membantu tercapainya tujuan. Karena output yang dihasilkan oleh perusahaan di gunakan untuk kepentingan eksternal dan internal perusahaan haruslah sistem yang digunakan juga sesuai dengan standar yang berlaku.

2.2. Penjualan Kredit

Penjualan menurut Thamrin & Tantri (2016) adalah transaksi jual beli yang dilakukan penjual dan pembeli dengan cara pembayaran tunai maupun kredit. Kegiatan penjualan yang terjadi pada Asri Motor dijalankan dengan menggunakan dua cara, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai yaitu dengan cara customer membayar langsung pada dealer sebelum barang diberikan ke customer (Tumalun & Pangerapan, 2019). Penjualan kredit yaitu dengan melibatkan orang ketiga dalam kegiatannya seperti lembaga pembiayaan (leasing), lembaga yang bersedia memberikan pembiayaan terhadap pelanggan yang ingin membeli mobil. Dalam sistem pembelian kredit melalui leasing ini pelanggan berkewajiban melunasi Down Payment ke pihak dealer dan membayar sisa angsuran dengan perhitungan yang telah disepakati kepada pihak leasing. Selanjutnya dari sisa Down Payment yang dibayar oleh pelanggan, pihak leasing akan membayar sisa pelunasan kepada pihak dealer. Dalam penjualan kredit perusahaan bekerja sama dengan dengan beberapa leasing seperti ACC, BCA Finance, BRI Finance, KKB BCA, Maybank, Mitsui,MTF, Niaga, OTO, TAFS, MUF, CSUL, BAF, ADIRA, BUANA, CLIPAN, MEGA, BALIMORE, PANIN, dan BSI.

Enam fungsi sistem informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2016) meliputi :

1. Fungsi Penjualan, pada Asri Motor dilakukan oleh Sales lapangan dan Sales counter.
Saat sales sudah mendapatkan customer, sales akan mencatat data diri customer manual melalui lembar SPK (Surat Pesanan Kendaraan). Dan kemudian dilakukan penginputan pada sistem pada Sistem DMS (Dealer Management System). Pada sistem DMS dilakukan pengisian seperti data customer, nama customer, unit dan warna kendaraan, alamat customer, pengajuan faktur dan alamat faktur customer, pembelian tunai atau kredit.
2. Fungsi Kas, dilakukan oleh Kasir
Setiap transaksi ikjad, uang muka, pembayaran secara tunai dilakukan oleh kasir Asri Motor.
3. Fungsi Kredit, Asri Motor melakukan kerja sama dengan leasing
Dalam pengajuan kredit pada leasing ada beberapa dokumen yang perlu dilengkapi seperti fotocopy KTP, KK, Slip Gaji, bukti pembayaran listrik, buku nikah, surat domisili, bukti PBB terakhir, NIB atau TDP.
4. Fungsi Gudang

Fungsi Gudang pada Asri Motor Pucang berlaku saat unit mobil yang dipesan sudah tiba pada gudang / variasi dealer selanjutnya akan dilakukan pengecekan fisik atas kondisi mobil sebelum dilakukan pengiriman ke customer. Proses tersebut dilakukan oleh bagian PDS (Pre Delivery Service), bagian PDS juga melakukan pengecekan kelengkapan aksesoris seperti Karpet Set, APAR, Cover Plat, Buku Panduan, Buku Servis, Tool Kit, Dongkrak, dan Ban Serep. Asri Motor menggunakan Wholesales yang berada pada sistem DMS untuk stock unit yang diberikan dan yang tersedia untuk di jual. Pada aplikasi sistem DMS sudah tersedia atau termonitor bahwa setiap cabang memiliki unit sesuai alokasi dari TAM (Toyota Astra Motor). Sehingga penarikan dan pengecekan unit apa yang cabang Pucang miliki dapat langsung terstock pada sistem.

5. Fungsi Pengiriman

Admin Unit pada Asri Motor membantu untuk penarikan unit dari gudang TAM ke tempat variasi. Kemudian unit yang sudah bervariasi dapat langsung di kirim oleh driver dealer atau dapat di ambil oleh customer pada tempat dealer.

6. Fungsi Akuntansi dilakukan oleh Admin Finance dan Accounting

Setiap transaksi iktad, uang muka, pembayaran secara transfer, penerbitan surat tagihan untuk leasing dan pengecekan transaksi pelunasan leasing dilakukan oleh bagian admin Finance.

Setiap proses penjualan yang terjadi pada Asri Motor dilakukan oleh masing – masing admin seperti Sales, Admin Unit, Admin Bpkb, Admin Finance dan Kasir sehingga dalam kegiatannya tidak ada penggabungan atau perangkapan pekerjaan.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif yang melibatkan pengolahan dan penyusunan data yang diperoleh dari perusahaan. Data tersebut kemudian dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan terkait objek penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui tiga cara, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan melalui pembicaraan langsung dengan admin terkait proses penjualan. Observasi dilakukan dengan mengamati langsung objek penelitian untuk memahami proses penjualan secara detail. Dokumentasi melibatkan studi terhadap dokumen perusahaan yang berkaitan dengan objek penelitian, memastikan informasi yang diperoleh berdasarkan fakta yang terdokumentasi (Nilamsari, 2014). Dengan menerapkan metode dan teknik tersebut, diharapkan dapat memperoleh data yang akurat dan mendalam untuk analisis objek penelitian.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Tabel 1. Capaian Penjualan Asri Motor

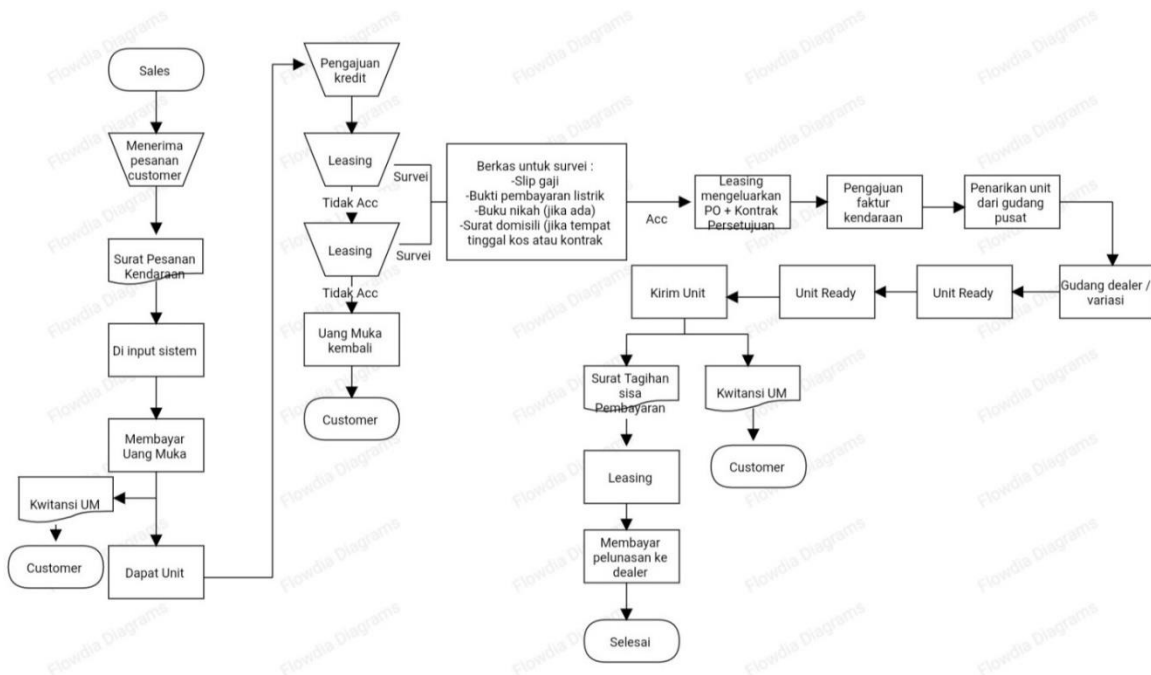
2023	Capaian Penjualan	
	Bulan	Tunai
Februari	34%	66%
Maret	27%	73%
April	26%	74%

Pada tabel diatas menunjukkan perbandingan penjualan yang terjadi di Asri Motor selama 3 bulan yaitu, Februari, Maret, April 2023 dimana banyak pembeli memilih pembayaran secara kredit untuk membeli mobil. Transaksi penjualan memberikan kontribusi positif atas keberlangsungan suatu usaha dalam memberikan laba (Fajrin et al., 2018). Oleh karena itu sistem informasi penjualan yang terorganisir dengan baik, benar dan sesuai dengan standar membuat proses penjualan lebih efisien.

Proses penjualan kredit pada Asri Motor dimulai ketika sales menerima pemesanan mobil dari customer, kemudian sales melakukan penginputan data diri customer pada SPK (Surat Pesanan Kendaraan) manual dan sistem. Setelahnya customer melakukan pembayaran uang muka, pembayaran bisa tunai melalui Kasir atau transfer pada rekening perusahaan yang kemudian akan di cek pelayannya oleh Admin Finance, kwitansi rangkap 1 diberikan untuk pembeli. Dari proses input tersebut Admin Unit akan mencarikan stok mobil sesuai

dengan permintaan customer. Setelah mendapat unit sesuai dengan permintaan, Sales akan membantu customer untuk mengajukan kredit pada leasing dengan melampirkan syarat – syarat pengajuan yang sesuai. Setelah leasing setuju proses selanjutnya yaitu leasing mengeluarkan PO dan kontrak persetujuan. Apabila pengajuan tidak di acc oleh leasing maka uang muka akan di kembalikan ke customer dan pengajuan SPK pada dealer akan di batalkan atau customer bisa mengajukan untuk pembelian tunai.

Setelah proses penginputan data dan persetujuan leasing serta pembayaran uang muka dan pembayaran lainnya telah selesai, Admin Unit akan melakukan penarikan unit. Asri Motor Pucang tidak memiliki gudang untuk setiap cabangnya, namun pada aplikasi sistem DMS sudah tersedia atau termonitor bahwa setiap cabang memiliki unit sesuai alokasi dari TAM (Toyota Astra Motor). Sehingga penarikan dan pengecekan apa saja unit yang cabang pucang miliki dapat langsung terstock pada sistem. Apabila unit mobil yang dipesan sudah tiba pada gudang/variasi dealer selanjutnya akan dilakukan pengecekan fisik atas kondisi mobil sebelum dilakukan pengiriman ke customer, proses tersebut dilakukan oleh bagian PDS (Pre Delivery Service), bagian PDS juga melakukan pengecekan kelengkapan aksesoris seperti Karpet Set, APAR, Cover Plat, Buku Panduan, Buku Servis, Tool Kit, Dongkrak, dan Ban Serep. Kemudian setelah unit telah selesai variasi dan siap kirim, Admin unit akan mengeluarkan BSTK (Bukti Surat Terima Kendaraan) untuk kelengkapan bukti pengiriman kendaraan, driver dealer beserta Sales akan mengirimkan unit ke customer. Setelah unit kirim dan BSTK (Bukti Surat Terima Kendaraan) kembali ke dealer, Admin Finance akan mengeluarkan surat tagihan yang di tujukan pada leasing terkait untuk segera melakukan sisa pembayaran unit yang sudah di kirim. Dalam proses pelunasan oleh leasing membutuhkan waktu maksimal 7 hari sejak surat tagihan terkirim.



Gambar 1. Flowchart Sistem Informasi Penjualan Kredit

5. KESIMPULAN

Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa pembagian fungsi administrasi di Asri Motor – Pucang Surabaya telah mencapai standar yang baik karena tidak adanya pembebanan kerja dan perangkapan fungsi, menghasilkan proses yang berjalan dengan tingkat efektivitas dan efisiensi yang tinggi. Selain itu, ketersediaan informasi akuntansi yang dapat diakses oleh berbagai pihak, termasuk admin, sales, accounting, dan pihak internal perusahaan, menunjukkan transparansi dan keterbukaan dalam pengelolaan informasi. Penggunaan sistem informasi akuntansi yang terintegrasi antara sistem internal perusahaan dan eksternal yang terhubung langsung dengan TAM (Toyota Astra Motor) menjadi langkah positif dalam meminimalisir potensi kecurangan, seperti kesalahan pencatatan dan kesalahan lain yang mungkin terjadi. Hal ini mencerminkan keberhasilan Asri Motor dalam menerapkan sistem administrasi dan informasi akuntansi yang mendukung kelancaran operasional serta mengoptimalkan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fajrin, A. A., Maulana, A., Informatika, T., Batam, U. P., & Soeprapto, J. R. (2018). Penerapan Data Mining Untuk Analisis Pola Pembelian Konsumen Dengan Algoritma Fpgrowth Pada Data Transaksi Penjualan Spare Part Motor. *Kumpulan Jurnal Ilmu Komputer (KLIK)*, 5(1), 27–36.
- 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.
- Mulyadi, D. (2016). *Studi Kebijakan Publik dan Pelayanan Publik: Konsep dan Aplikasi Proses Kebijakan Publik Berbasis Analisis Bukti Untuk Pelayanan Publik*.
- Nilamsari, N. (2014). Memahami studi dokumen dalam penelitian kualitatif. *WACANA: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, 13(2), 177–181.
- Thamrin, A., & Tantri, F. (2016). *Manajemen Pemasaran*, Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- Tumalun, T. L. H., & 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).
- Yustiani, R., & Yunanto, R. (2017). Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era Teknologi Informasi. *Komputa: Jurnal Ilmiah Komputer Dan Informatika*, 6(2), 43–48.
- Zamzami, F., Nusa, N. D., & Faiz, I. A. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi*. Ugm Press.