

Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Kredit Pada Dealer Motor UD. Be'y Motor Tanggulangin Sidoarjo

Oleh:

Fitriana Yogi Novianti

Aisha Hanif

Program Studi Akuntansi

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Januari 2025

Pendahuluan (Latar belakang)

Perusahaan dagang sepeda motor saat ini sedang berorientasi untuk mencari keuntungan melalui strategi penjualan mereka masing-masing. Jumlah penjualan motor mengalami peningkatan 7,8 juta unit yang terjual dari tahun 2013 hingga 2014, dan dalam 7 tahun terakhir mengalami penurunan penjualan sepeda motor. Penurunan yang sangat signifikan terjadi pada tahun 2020 dari yang awal rata-rata penjualan 7-5 jutaan pertahun, menjadi 3 jutaan unit yang terjual.

Terjadi peningkatan penjualan sepeda motor kembali pada tahun 2022 hingga 2023, Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia melansir bahwa penjualan sepeda motor di pasar domestik mengalami peningkatan sebesar 10,79% unit terjual dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Dealer UD. Bey Motor Sidoarjo merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang perdagangan transportasi darat, antara lain sepeda motor. Penjualan pada perusahaan ini dilakukan secara manual atau toko fisik. Selain itu, dealer ini memiliki agen perantara yang ditugaskan untuk penjualan motor di luar dealer dengan harga yang telah ditetapkan oleh pemilik dealer Bey Motor Sidoarjo.

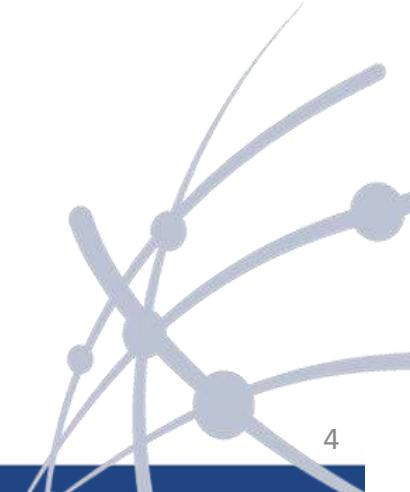
Pendahuluan (Latar belakang)

Di UD Be'y Motor Sidoarjo, penjualan dilakukan secara tunai dan kredit. Untuk penjualan kredit, pembeli membayar uang muka 10% dari harga motor dan memilih angsuran 1-4 tahun dengan biaya bulanan rata-rata Rp500.000, tergantung harga motor. Pembayaran angsuran dapat dilakukan melalui Indomaret. Berdirinya dealer Be'y Motor Sidoarjo diharapkan dapat membantu calon konsumen dalam transaksi jual beli sepeda motor untuk memenuhi kebutuhan mereka. Saat ini Masyarakat menghadap kesulitan dalam mendapatkan pendanaan, tetapi kebutuhan akan alat transportasi tetap penting untuk mobilitas yang efisien dan terjangkau. Oleh karena itu, pembelian kendaraan secara kredit menjadi pilihan menarik bagi masyarakat. Dari perspektif penjual, penjualan secara kredit lebih disukai karena memberikan keuntungan yang lebih besar.



Pendahuluan (Latar belakang)

Namun, sayangnya, dealer Be'y Motor Sidoarjo kurang efektif dalam menjalankan sistem pemeliharaannya. Pemilik dealer Be'y Motor kurang efektif dalam pembelian stok barang dagangan berupa sepeda motor bekas dari supplier. Akibatnya, ketika sepeda motor tersebut terjual, konsumen mengalami kendala pada mesin motor yang di belinya. Konsumen kemudian meminta pertanggung jawaban kepada dealer Be'y Motor, dan dealer tersebut bertanggung jawab atas kerusakan dengan membayar 25% dari harga sepeda motor yang terjual. Sehingga hal ini dapat mempengaruhi pengelolaan biaya pemeliharaan, termasuk penganggaran, pengendalian biaya, dan analisis kinerja, yang seharusnya membantu perusahaan merencanakan pengeluaran dan profitabilitas perusahaan secara lebih efektif.



Pendahuluan (Latar belakang)

- Sistem penjualan kredit juga memiliki risiko yang lebih besar di bandingkan dengan penjualan tunai. Dealer Be'y Motor sidoarjo sering mengalami kendala terkait *Bank Indonesia Checking* (BI Checking) pembeli yang memiliki rekam jejak kurang baik, serta mengalami kredit macet atau gagal membayar cicilan pada dealer Be'y Motor Sidoarjo. Hal ini menyebabkan risiko tidak tertagih piutang atau kerugian bagi perusahaan karena pembeli yang gagal memenuhi kewajiban kontraktual mereka. Setiap perusahaan bertujuan untuk mencapai profitabilitas yang optimal.
- Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada Dealer Be'y Motor Sidoarjo dalam meningkatkan penjualan unit sepeda motor atau profitabilitas perusahaan.



Metodologi Penelitian

1

Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif.

2

Pengumpulan Data:

- Wawancara
- Dokumentasi
- Observasi

3

Populasi:

- Pemilik Dealer
- Sales

4

Lokasi Penelitian:

dealer jual beli motor bekas berkualitas yang bertempat pada UD. Be'y Motor Tanggulangin, Sidoarjo.



Hasil dan Pembahasan

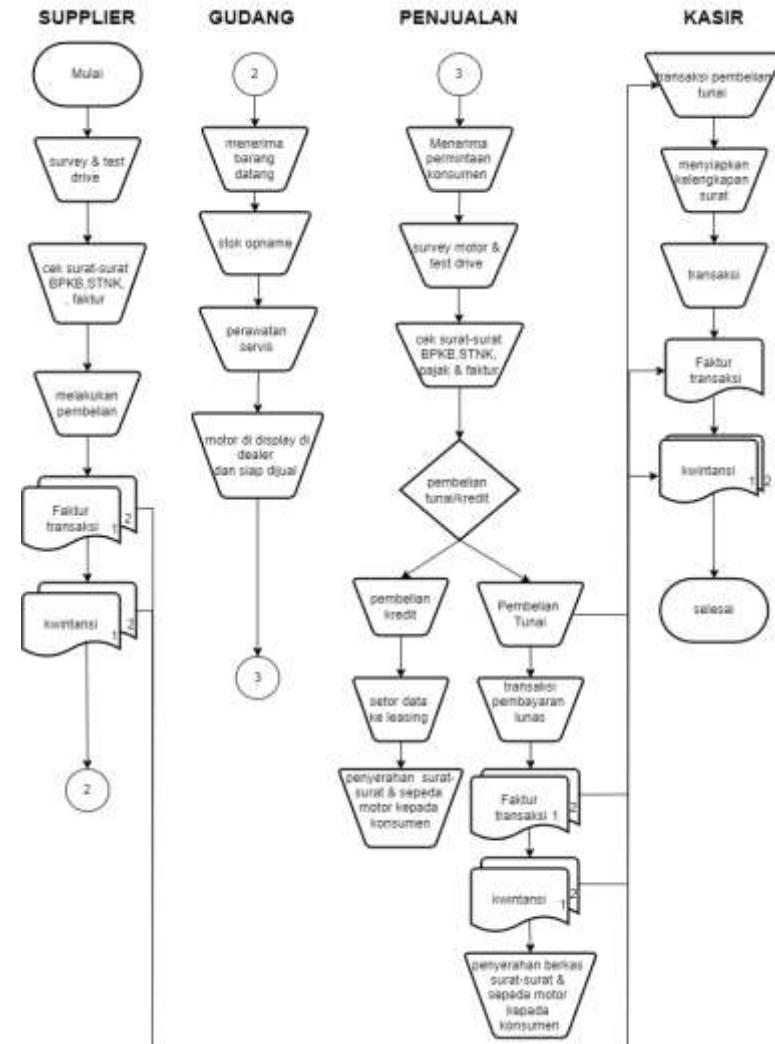
- Penjualan kredit di UD Be'y Motor lebih diminati konsumen dibandingkan penjualan tunai, karena pelunasannya dapat disesuaikan sesuai perjanjian. Selain itu, perusahaan juga memperoleh keuntungan yang lebih besar dari penjualan kredit dibandingkan penjualan tunai. Berdasarkan wawancara dari pak beni selaku pemilik dealer, dealer Be'y motor menggunakan leasing modal yang berkerja sama dengan bank Bussan Auto Finance (BAF) untuk membiayai penjualan kredit sepeda motor bekas yang dijual di dealer. Sistem informasi akuntansi penjualan di UD Be'y Motor Sidoarjo masih dijalankan secara manual, termasuk pencatatan transaksi tunai, pengelolaan dokumen penjualan, dan penginputan data konsumen.



Hasil dan Pembahasan

Terdapat beberapa prosedur yang terjadi dalam sistem informasi penjualan tunai dan kredit di UD Be'y Motor, yaitu :

1. Pada penjualan tunai, transaksi hanya berupa kuitansi. Sistem yang diterapkan terbilang sederhana karena tidak melibatkan pencatatan piutang.
2. Pada Penjualan, kredit memiliki jangka waktu 1-4 tahun dengan angsuran bulanan mulai Rp500.000, tergantung harga motor. Dealer menentukan kelayakan kredit berdasarkan 5C, sementara pencatatan piutang dikelola oleh leasing
3. Supplier mengelola pembelian motor bekas, yang dijual langsung jika layak atau diperbaiki dulu sebelum dijual mahal
4. Bagian akuntansi mengelola arus keuangan dan membuat kuitansi. UD Be'y Motor tidak mencatat laporan keuangan atau piutang kredit, karena pencatatan piutang dilakukan oleh leasing.
5. Bagian gudang mencatat stok barang baru dan memeriksa motor bekas untuk perawatan sebelum dijual.



Hasil dan pembahasan

- Meskipun proses penjualan berjalan lancar, terdapat beberapa sistem yang perlu dievaluasi. Perbandingan antara fungsi Sistem Informasi Akuntansi Menurut Teori dengan fungsi penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada UD. Be'y Motor Sidoarjo
1. Sistem akuntansi bertugas mencatat piutang penjualan kredit, mengirim laporan piutang ke debitur, dan menyusun laporan penjualan untuk evaluasi kinerja keuangan perusahaan. Di UD Be'y Motor, pencatatan keuangan belum lengkap, termasuk piutang kredit yang diserahkan ke leasing, yang dapat mengurangi kontrol internal dan informasi keuangan.
 2. Penjualan kredit, fungsi penjualan menerima pesanan, melengkapi informasi, mengajukan otorisasi kredit, dan menentukan tanggal pengiriman. Fungsi kredit, di bawah divisi keuangan, meninjau status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi kredit. Sedangkan di UD Be'y Motor, piutang dikelola leasing, meningkatkan risiko dan kehilangan kontrol. Variasi angsuran dan tenor panjang memperumit laporan keuangan, sementara penurunan kemampuan bayar debitur berisiko rugikan.



Hasil dan pembahasan

3. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai mengatur formulir, catatan, laporan, dan transaksi penjualan, termasuk transaksi yang menambah kas perusahaan, untuk menyediakan informasi bagi manajemen. Sedangkan Sistem penjualan UD Be'y Motor masih sederhana, hanya mencatat pembayaran dengan kwitansi, mengandalkan catatan manual yang berisiko menyebabkan kesalahan dan kekurangan data untuk audit atau analisis.
4. Fungsi gudang dalam sistem akuntansi mencatat transaksi penjualan dan menghasilkan laporan. Di UD Be'y Motor, gudang belum memiliki prosedur jelas untuk mencatat stok baru, yang berisiko menyebabkan kesalahan stok dan keterlambatan perawatan motor.
5. Sistem akuntansi penerimaan kas mengelola aktivitas penerimaan dari penjualan tunai dan pelunasan piutang untuk mendukung operasional perusahaan. Sistem pengeluaran kas mengatur pencatatan pengeluaran kas untuk kebutuhan perusahaan. Di UD Be'y Motor, hanya dibuat faktur dan kwitansi tanpa pencatatan laporan penjualan tunai, berisiko menyebabkan kesalahan pencatatan, kurangnya transparansi, dan sulitnya melacak kinerja keuangan.

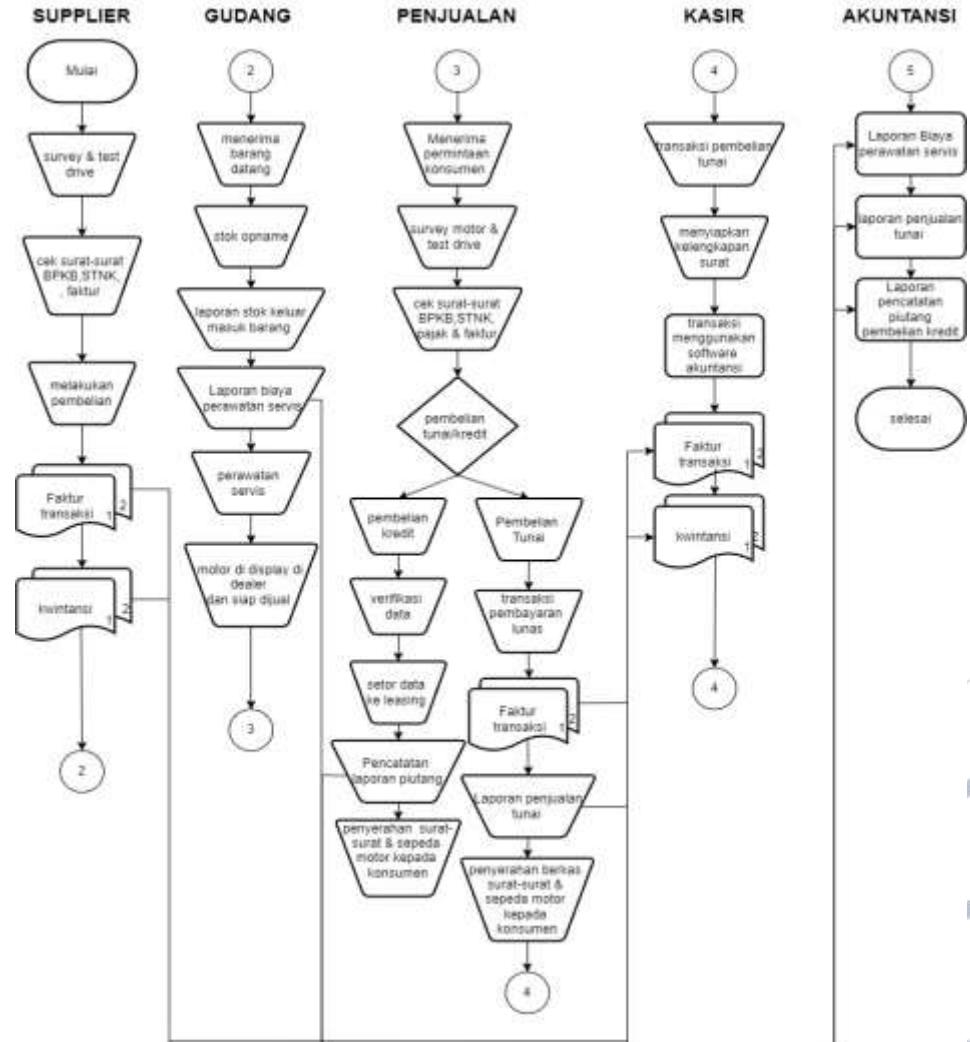
Hasil dan pembahasan

- Berdasarkan dari hasil evaluasi diatas, penelitian ini merekomendasikan untuk perbaikan sistem informasi akuntansi yang diterapkan di UD. Be'y Motor sidoarjo.
1. Fungsi akuntansi memerlukan perangkat lunak untuk mencatat transaksi tunai dan kredit, memastikan pencatatan piutang secara internal meski dikelola leasing, serta membuat laporan keuangan dan penjualan berkala untuk memantau keuangan dan piutang.
 2. Fungsi penjualan kredit memerlukan sistem untuk akses real-time ke data piutang, laporan berkala dari leasing, dan standar penilaian kredit objektif. Tim khusus harus memverifikasi data debitur, menetapkan tenor lebih pendek, dan angsuran tetap sesuai kemampuan untuk mengurangi risiko gagal bayar.
 3. Fungsi penjualan tunai memerlukan perangkat lunak akuntansi untuk mencatat transaksi secara otomatis dan terstruktur, mengintegrasikan sistem penjualan dengan akuntansi, serta membuat SOP untuk pencatatan dan pelaporan transaksi tunai. Laporan penjualan tunai harus dibuat rutin untuk mendukung evaluasi manajemen.

Hasil dan pembahasan

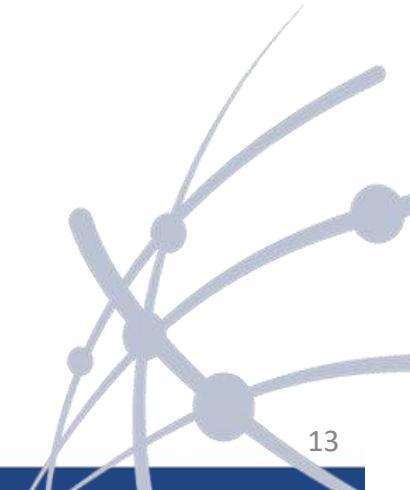
4. Fungsi gudang memerlukan SOP untuk pencatatan barang masuk dan keluar, integrasi sistem gudang dengan penjualan dan akuntansi, serta laporan stok harian, mingguan, atau bulanan. Laporan harus mencakup barang masuk, keluar, dan yang perlu perawatan. Jadwal rutin untuk perawatan barang perlu ditetapkan, serta catatan kondisi barang untuk deteksi dini kebutuhan perbaikan.

5. Fungsi penerimaan dan pengeluaran kas memerlukan software akuntansi untuk mencatat transaksi, laporan penjualan tunai dan pengeluaran kas secara rutin, serta pelatihan karyawan untuk memahami pentingnya dokumentasi akuntansi.



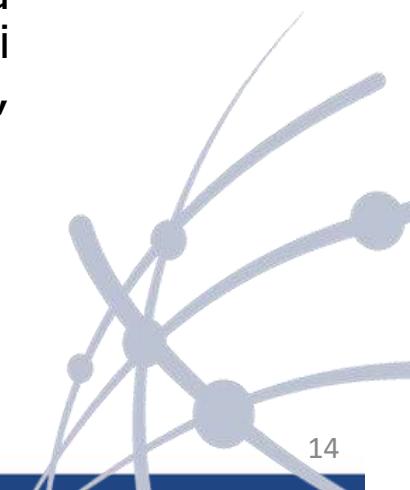
Manfaat penelitian

**Manfaat dari penelitian
ini diharapkan menjadi
contoh bagi penjualan
tunai dan kredit di
bidang usaha dagang
sepeda motor**



Kesimpulan

Sistem akuntansi UD Be'y Motor masih manual, membuat pencatatan penjualan tunai dan kredit lambat dan rentan kesalahan. Penggunaan kwitansi memudahkan, tapi berisiko kehilangan data dan sulit untuk audit atau analisis. Penjualan kredit dikelola leasing, mengurangi kontrol dealer atas piutang dan meningkatkan risiko gagal bayar. Pemeliharaan stok motor bekas yang kurang optimal menyebabkan keluhan konsumen, merugikan reputasi dan menambah biaya perbaikan. Penelitian ini merekomendasikan penggunaan perangkat lunak akuntansi sederhana seperti Excel atau sistem khusus untuk mempercepat pencatatan dan mengurangi kesalahan, serta memantau arus kas dan laporan keuangan. Integrasi dengan leasing juga disarankan agar dealer dapat memantau piutang dan pembayaran secara real-time. Penerapan sistem akuntansi otomatis dan terintegrasi dapat memperkuat pengendalian internal, mengurangi risiko kredit, serta meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.



Referensi

- E. Sherly Noveli Simon *et al.*, “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV Agung Mandiri Motor,” *Jura J. Ris. Akunt.*, vol. 1, no. 4, pp. 238–252, 2023, [Online]. Available: <https://doi.org/10.54066/jura-itb.v1i4.895>
- [25] T. L. . Tumalun and S. Pangerapan, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado,” *J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, vol. 7, no. 3, pp. 3019–3028, 2019.
- [26] R. M. Aspirandi, N. C. Yuliarti, and M. M. Fuad, “Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Studi Kasus MPM Motor Bondowoso),” *Ilm. Multidisiplin*, vol. 2, no. 3, pp. 1121–1135, 2023, [Online]. Available: <https://journal-nusantara.com/index.php/JIM/article/download/1397/1198>
- [27] J. Betah, I. Elim, and L. M. Mawikere, “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Melodi Asri Bitung,” *J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, vol. 9, no. 1, pp. 282–288, 2021.
- [28] K. Viktorina, H. Sabijono, and S. Pinatik, “Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Pt. Jumbo Power International,” *Going Concern J. Ris. Akunt.*, vol. 15, no. 4, p. 534, 2020, doi: 10.32400/gc.15.4.30775.2020
- N. Hadijah, R. Said, L. Ode, and K. Mursidi, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Baubau,” *J. Ilm. Bongaya Desember*, vol. 2021, no. 2, pp. 1907–5480, 2021.
- [30] D. Riyani and Rosdiana, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture di Tanjung Redeb,” *ACCOUNTIA Accounting, Trust. Inspiring, Authentic J.*, vol. 3, no. 1, pp. 357–371, 2019, [Online]. Available: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia/article/view/343>
- [31] H. Pramesti and D. E. Setiawan, “Sistem Informasi Akuntansi Kas Pada Lembaga Pendidikan Hernawati,” *Res. Fair Unisri*, vol. 5, no. 1, p. 33, 2021

