

Open access available: [ekobima@plb.ac.id](mailto:ekobima@plb.ac.id)

## Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Yamaha Deta Singaparna

Ayu Siti Wahyudi<sup>1</sup>, Harnavela Sofyan<sup>2</sup>, Lutfi Kausar Rahman<sup>3</sup>

Politeknik LP3I Kampus Tasikmalaya, Jl. Ir. H. Juanda No.106 Tasikmalaya, Indonesia

Politeknik LP3I Kampus Tasikmalaya, Jl. Ir. H. Juanda No.106 Tasikmalaya, Indonesia

Politeknik LP3I Kampus Tasikmalaya, Jl. Ir. H. Juanda No.106 Tasikmalaya, Indonesia

[ayuwahyunist@gmail.com](mailto:ayuwahyunist@gmail.com)

Info Artikel	Abstract
<p><b>Sejarah Artikel:</b> Diterima juni 2025 Disetujui juni 2025 Dipublikasikan juni 2025</p>	<p><i>This study aims to determine how the implementation of the credit sales system at Yamaha Deta Singaparna Company in handling a sales transaction carried out on credit. The system is designed to provide convenience and speed in processing transactions carried out repeatedly by the company. The method used in this study is a descriptive qualitative method that will provide a description in the form of an overview of the credit sales information system running at Yamaha Deta Singaparna. A review of the implementation of the credit sales information system in this company can be said to have not been implemented well enough, that there are employees who perform several job functions concurrently, the availability of goods that are not recorded in detail, documents that are not yet effective for use, not filing documents properly, approval of the branch head for sales transactions that are still in the form of action approvals by not including documents to be authorized, and each section does not have a document archive, in addition, the document does not have a printed sequence number which aims to ensure that transactions can be monitored through documents used as a medium for recording transactions.</i></p>
<p><b>Keywords :</b> <i>Accounting System, Credit Sales.</i></p>	

### PENDAHULUAN

Sistem informasi akuntansi adalah gabungan dari beberapa formulir dan catatan lainnya yang digunakan untuk merekam sebuah transaksi yang dilakukan perusahaan dengan menghasilkan data keluaran berupa laporan keuangan. Sistem penjualan kredit yang merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi yang akan memberikan data yang dibutuhkan untuk memproses informasi akuntansi perusahaan dari salah satu transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dalam kegiatan operasionalnya. Penjualan sendiri merupakan sebuah transaksi antara penjual dan pembeli yang kemudian diikuti dengan proses menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Manfaat dari

penjualan yang bisa didapat dari suatu bisnis adalah untuk memperoleh laba, mendapatkan volume penjualan, dan tentunya untuk pertumbuhan bisnis itu sendiri.

Yamaha Deta Singaparna merupakan bagian dari Deta Group, Deta Group ini merupakan salah satu dealer group resmi sepeda motor di Indonesia. Yamaha Deta Singaparna didirikan pada tahun 2018 tepatnya pada bulan Maret yang terletak di daerah Singaparna yang merupakan bagian dari Deta Group. Yamaha Deta Singaparna merupakan dealer cabang yang menginduk kepada dealer Deta Garut. Setelah penulis melakukan pengamatan langsung pada Yamaha Deta Singaparna yang bergerak dibidang perdagangan otomotif dengan

merek Yamaha yang melakukan penjualan unit sepeda motor, penulis menemukan banyaknya transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit, dilihat dari keuntungan atas penjualan kredit ini, *profit* yang didapatkan cukup besar dibandingkan dengan penjualan tunai, tetapi ketersediaan barang terkadang menjadi penghambat dalam transaksi penjualan ini, dari ketersediaan barang yang tidak tersedia membutuhkan waktu untuk dapat memproses transaksi penjualan ini sampai batas waktu yang telah ditentukan. Kemudian terdapat perangkapan fungsi dalam kegiatan perusahaan, sebagian dari pegawai perusahaan mengemban lebih dari satu fungsi sekaligus. Dokumen yang digunakanpun masih belum memadai, karena *dealer* ini hanya penyedia barang saja jadi dokumen yang digunakanpun masih dikatakan kurang memadai, seperti pemakaian surat order pengiriman yang diinput secara manual dengan dokumen yang masih memakai identitas perusahaan lain (kantor pusat), dokumen yang masih berupa dokumen *copy* dari dokumen asli. Pemakaian dokumen ini dapat dikatakan masih kurang efektif untuk digunakan. Dalam hal pengarsipan dokumenpun masih sangat terbatas dan tidak terorganisir, selebihnya data penjualan hanya direkap manual saja oleh admin penjualan. Fenomena yang terjadi ini menjadi dasar penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan mengkaji bagaimana sistem penjualan kredit yang diterapkan Yamaha Deta Singaparna untuk melakukan transaksi penjualan unit motor tersebut.

### **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit pada Yamaha Deta Singaparna serta hambatan-hambatan apa saja yang berhubungan dengan sistem penjualan kreditnya, dan solusi apa saja dalam yang sudah dilakukan oleh Yamaha

Deta Singaparna. Penelitian ini terbatas pada sistem yang terkait dengan transaksi penjualan kredit, mencakup fungsi yang terkait dengan proses penjualan kredit, informasi yang diperlukan oleh manajemen, dokumen penjualan kredit yang digunakan perusahaan, serta unsur-unsur pengendalian internal pada Yamaha Deta Singaparna.

### **LANDASAN TEORI**

Menurut Mulyadi (2010:2) “Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.” Sistem adalah serangkaian dua atau lebih komponen yang saling terikat dan berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Akuntansi menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:3) adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca lajur, kemudian akan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak-pihak tertentu. Sehingga dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan sebuah proses dimana transaksi ekonomi perusahaan yang dilakukan diubah menjadi sebuah laporan keuangan yang dapat dibaca oleh semua pihak perusahaan.

Sistem akuntansi menurut Mulyadi (2016:3) “Sistem Akuntansi merupakan organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi yang keuangan yang dibutuhkan manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”. Berikut merupakan unsur-unsur sistem akuntansi formulir, jurnal, buku besar (*general ledger*) terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal, buku pembantu (*subsidiary ledger*) terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data

keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar dan laporan hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya. Laporan yang berisi informasi keuangan yang merupakan keluaran sistem akuntansi.

Menurut Mulyadi (2016:167) penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang telah diterima oleh pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Disimpulkan bahwa sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan dengan melakukan pengiriman barang yang telah diorder pembeli dengan tempo pembayaran yang telah disepakati kedua belah pihak.

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

Informasi yang diperlukan oleh manajemen dari penjualan kredit ialah jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu, jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit, jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu, nama dan alamat pembeli, kuantitas produk yang dijual, nama wiraniaga yang melakukan penjualan dan otorisasi pejabat yang berwenang.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit ialah surat order pengiriman dan tembusannya (surat order pengiriman, tembusan kredit/*credit copy*, surat pengakuan/*acknowledgement copy*, surat muat/*bill of lading*, slip pembungkus/

*packing slip*, tembusan gudang/*warehouse copy*, arsip pengembalian pengiriman/*sales order follow up copy*, dan arsip indeks silang/*cross-index file copy*), faktur penjualan yang merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar mencatat timbulnya piutang dan tembusannya (faktur penjualan/*costumer's copies*, tembusan piutang/*account receivable copy*, tembusan analisis/*analysis copy*, tembusan wiraniaga/*salesperson copy*), rekapitulasi beban pokok penjualan (dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu, data yang dicantumkan dalam rekapitulasi beban pokok penjualan berasal dari kartu persediaan, secara periodik harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rekapitulasi beban pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu), dan bukti memorial (dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum, dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu).

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit ialah jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang dan jurnal umum. Jaringan yang membentuk sistem penjualan kredit ialah sebagai berikut prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan, prosedur pencatatan beban pokok penjualan.

Unsur pengendalian internal terdiri dari :

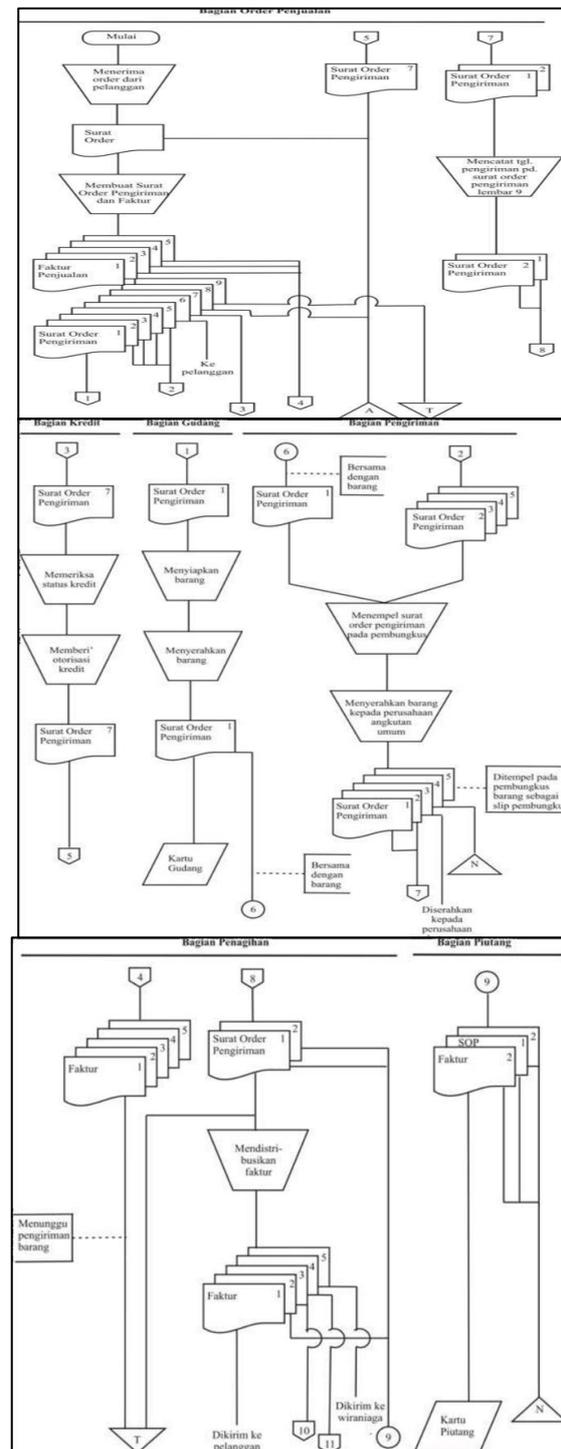
1. Organisasi, pada organisasi fungsi penjualan terpisah dengan fungsi kredit, fungsi akuntansi harus terpisah dengan fungsi penjualan dan fungsi kredit,

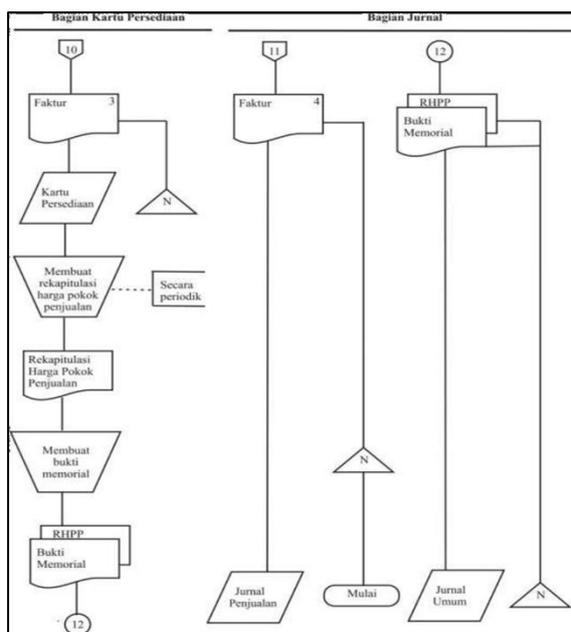
fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas, transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi, dan tidak ada transaksi penjualan yang dilakukan oleh hanya satu fungsi tersebut.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, alurnya dimulai pada saat penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman, persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada kredit copy, pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap sudah dikirim pada copy surat order pengiriman, penetapan harga jual syarat penjualan syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut, terjadinya piutang diotorisasi oleh bagian penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan, pencatatan dalam kartu piutang dan jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas jurnal umum diotorisasi oleh bagian akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber, pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
3. Praktik yang sehat, surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan, faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya di pertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan, secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk

menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut, dan secara periodik diadakan rekonsiliasi piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar.

Bagan alir dokumen sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016) sebagai berikut :





Gambar 1

Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Kredit  
 Sumber : Mulyadi 2016

## PEMBAHASAN

Yamaha Deta Singaparna melakukan kegiatan operasionalnya dengan melakukan penjualan unit sepeda motor baik secara tunai maupun secara kredit. Dalam proses penjualan kredit ini Yamaha Deta Singaparna bekerjasama dengan pihak *leasing* dalam hal pembiayaan kredit, dengan adanya kerjasama ini menghindari perusahaan dari resiko tidak tertagihnya piutang usaha. Berikut uraian pelaksanaan penjualan kredit di Yamaha Deta Singaparna :

1. Ketika perusahaan mendapatkan order pembelian dari nasabah, maka pihak *dealer* akan mengkonfirmasi apakah barang yang dipesan itu tersedia ataukah tidak.
2. Pihak *dealer* mengkonfirmasi kepada pihak *leasing*, bahwasannya pihak *dealer* akan memakai jasa dari pihak *leasing* untuk pembiayaan proses kredit.
3. Pihak *leasing* yang akan menentukan apakah nasabah itu berhak diberikan otorisasi kredit ataukah tidak, dengan melakukan *Bank Indonesia Checking*

yang akan mengetahui tentang status kredit nasabah tersebut serta melakukan analisis kemampuan nasabah dalam hal pembayaran.

4. Apabila pengajuan nasabah untuk melakukan kredit itu di setujui oleh pihak kredit, maka pihak *leasing* akan mengirimkan surat order pembelian kepada pihak *dealer* yang melakukan penjualan unit kendaraan tersebut.
5. Setelah surat order pembelian dari pihak *leasing* diterima, maka bagian admin penjualan merekam transaksi tersebut dalam surat order pengiriman.
6. Bagian pengiriman mendapatkan perintah dari admin penjualan untuk melakukan pengiriman barang yang telah dipesan, maka bagian ini melakukan persiapan unit barang sesuai dengan yang tertera pada surat order pengiriman.
7. Ketika unit yang dipesan telah tersedia maka dilakukan penggesekan nomor mesin dan nomor rangka kendaraan, nomor gesekan ini akan dikirimkan ke kantor pusat untuk proses pembuatan Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK).
8. Dilakukan pengecekan dan pemasangan kelengkapan kendaraan seperti kaca spion, dan kelengkapan lainnya.
9. Ketika unit kendaraan sudah siap dikirim maka admin penjualan menyiapkan surat order pengiriman yang berisi identitas lengkap nasabah yang kemudian akan diberikan kepada bagian pengiriman untuk dilakukan pengiriman barang.
10. Bagian pengiriman bertugas untuk mengirimkan barang kepada nasabah sesuai dengan data pada surat order pengiriman.
11. Setelah barang sampai pada tempat yang dituju, maka nasabah akan memberikan uang muka saat penyerahan barang dan menandatangani surat order pengiriman sebagai bukti

bahwa barang sudah diterima oleh nasabah.

Berikut adalah penerapan fungsi-fungsi yang terkait dalam alur sistem penjualan kredit di Yamaha Deta Singaparna adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Penjualan, fungsi ini memiliki tanggung jawab atas perluasan pasar perusahaan dengan melayani kebutuhan nasabah.
2. Fungsi Kredit, pihak perusahaan bekerja sama dengan pihak *leasing* untuk pembiayaan kredit usaha dan memberikan wewenang atas fungsi kredit ini kepada pihak *leasing* yang akan bertanggung jawab atas pemberian kredit kepada nasabah dengan melakukan analisis kemampuan nasabah terlebih dahulu.
3. Admin Penjualan, fungsi ini memiliki beberapa tugas dan tanggung jawab dalam perannya, diantaranya adalah menyiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan pada saat terjadinya transaksi, seperti surat order pengiriman, kemudian bagian ini akan membuatkan bukti pembayaran atas penerimaan uang muka ataupun ketika terjadi penjualan tunai.
4. Fungsi Pengiriman, fungsi ini bertanggung jawab atas persiapan unit yang sudah dipesan, selanjutnya bagian ini melakukan pengiriman barang kepada nasabah sesuai dengan data yang tercantum pada surat order pengiriman.
5. Fungsi Penagihan, bagian penagihan ini dilakukan oleh kantor pusat yang bertanggung jawab untuk melakukan penagihan kepada pihak *leasing* untuk segera melakukan pelunasan kepada pihak *dealer* atas transaksi penjualan kredit ini.

Informasi yang diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit ini yang sudah dicatat dalam data rekapitulasi penjualan ialah nama serta alamat lengkap nasabah, jenis serta type

unit sepeda motor, kuantitas barang yang dijual, tahun perakitan mesin serta rangka kendaraan, harga unit kredit yang ditetapkan, lama tenor yang diambil nasabah, tipe pembayaran yang dilakukan, dan nama salesman atau wiraniaga yang melakukan penjualan.

Dokumen yang digunakan dalam kegiatan penjualan kredit di Yamaha Deta Singaparna :

1. Surat Order Pesanan (PO), dokumen ini akan diterbitkan oleh pihak *leasing* kepada pihak *dealer* dengan maksud memesan unit pembelian kendaraan yang sebelumnya sudah dilakukan konfirmasi pembiayaan kredit untuk nasabah oleh pihak *dealer*.
2. Surat Order Pengiriman (Surat Jalan), dokumen ini digunakan ketika sudah mendapatkan surat order dari pihak *leasing*, kemudian bagian admin penjualan mencatat proses penjualan kredit ini dalam surat order pengiriman.
3. Kwitansi, Dokumen ini digunakan untuk mencatat uang muka penjualan yang dibayarkan oleh nasabah kepada pihak *dealer* dengan mencantumkan nominal yang diberikan.
4. Surat Tanda Coba Kendaraan (STCK), Dokumen ini diberikan kepada nasabah sebagai pengganti STNK sebelum STNK ini diproses, lampiran yang pertama di kirimkan kepada pihak *dealer* Garut beserta Kartu Tanda Penduduk (KTP) pembeli untuk pengajuan Faktur Bea Balik Nama Surat Tanda Nomor Kendaraan (BBN STNK). Kemudian lampiran kedua untuk dibuatkan arsip perusahaan bersamaan dengan surat order pengiriman kendaraan, untuk lampiran ketiga akan dikirimkan ke kantor pusat untuk pengajuan proses pembuatan Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK).

Semua proses pencatatan sama seperti proses pencatatan akuntansi pada

umumnya, seperti menggunakan jurnal penjualan yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan kredit ini. Karena proses transaksi yang dilakukan secara kredit, maka tahap selanjutnya digunakan kartu piutang untuk mencatat jumlah mutasi piutang yang terdapat pada setiap debitur yang melakukan transaksi ini. Dan penggunaan jurnal umum untuk pencatatan harga pokok produk yang dijual perusahaan.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem di Yamaha Deta Singaparna :

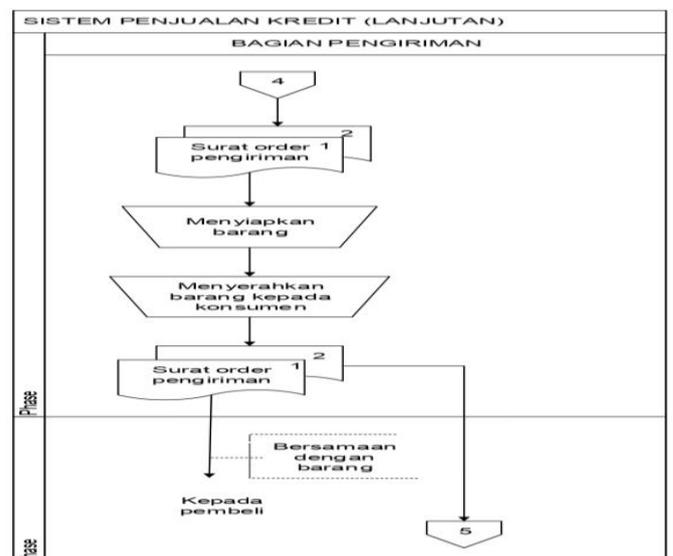
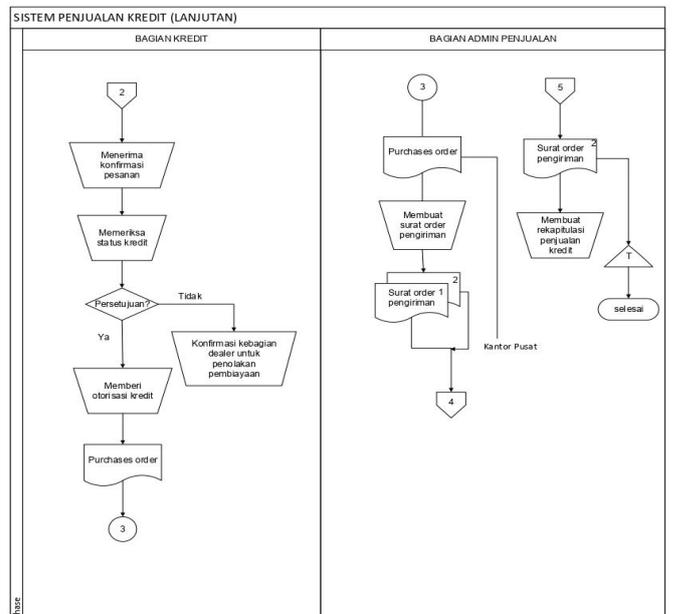
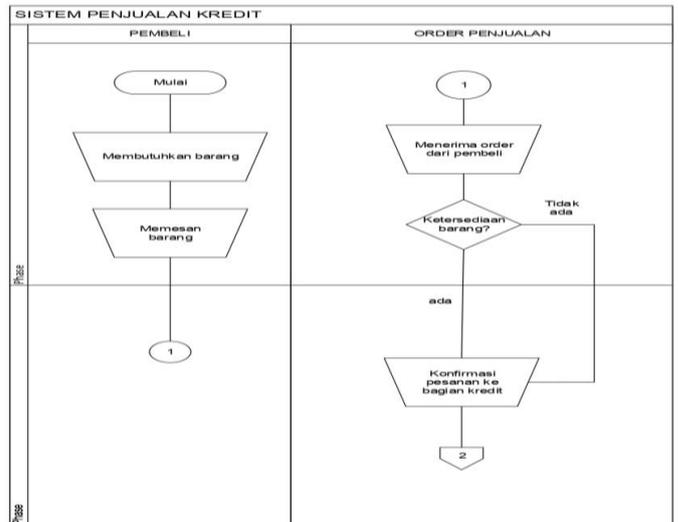
1. Prosedur order penjualan, divisi marketing dan juga *sales counter* melakukan penawaran produk kepada calon pembeli melalui media sosial ataupun bertemu secara langsung di *dealer* yang akan ditangani oleh *sales counter*. Ketika adanya order pesanan dari pelanggan, maka akan terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak seperti berikut : kesepakatan mengenai metode pembayaran, lama tenor angsuran yang akan diambil, besaran uang muka, serta alokasi pengiriman barang. Untuk memproses transaksi tersebut maka bagian order pembelian melakukan beberapa hal yaitu meminta identitas nasabah untuk pengajuan ke pihak kredit dan melakukan konfirmasi pesananan kepada pihak *leasing*.
2. Prosedur persetujuan kredit, Setelah adanya kesepakatan diatas, kemudian bagian penjualan melakukan konfirmasi kepada pihak kredit untuk melakukan pembiayaan kredit atas transaksi yang terjadi, dengan melampirkan data-data pembeli seperti data diri dan juga strip gaji bagi seorang karyawan ataupun SKU bagi nasabah yang merupakan seorang yang melakukan usaha perdagangan. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan informasi untuk melakukan analisis kredit pembeli. Fungsi yang memiliki wewenang untuk memberikan otorisasi pemberian kredit ini adalah pihak *leasing*. Terdapat beberapa tahapan dalam pemberian kredit kepada nasabah, diantaranya adalah memeriksa status kredit nasabah melalui proses *Bank Indonesia Checking* dan survei mengenai kemampuan pembayaran kredit. Setelah melalui proses tersebut diatas, maka akan diketahui apakah status nasabah ini baik ataukah tidak, jika status nasabah yang diajukan ini baik maka pihak *leasing* akan menyetujui proses pembiayaan untuk transaksi ini, dengan menerbitkan surat *purchases order* secara online kepada pihak *dealer*.
3. Prosedur pengiriman, bagian pengiriman akan melakukan pengiriman barang apabila telah mendapat perintah dari admin penjualan untuk mengirimkan barang yang dipesan oleh nasabah, bagian admin penjualan akan memberikan perintah apabila telah mendapatkan persetujuan pembiayaan dari pihak *leasing* berupa surat *purchases order*. Bagian ini yang bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan serta menyerahkan barang kepada nasabah. Sebelum melakukan pengiriman, bagian ini juga bertugas untuk melakukan pengecekan kelengkapan kendaraan sebelum barang dikirim kepada pemilik. Proses ini dilakukan dengan tujuan agar tidak ada kerusakan atau kecacatan barang baik dalam maupun luar sehingga meminimalisir terjadinya *complain* dari nasabah.
4. Prosedur penagihan, prosedur penagihan dilakukan oleh kantor pusat kepada pihak *leasing* untuk melakukan pelunasan atas transaksi yang terjadi. Untuk proses penagihan, pihak admin penjualan kami mengirimkan beberapa berkas dokumen sebagai dasar untuk pembuatan berkas dokumen penagihan yang akan dibuat oleh kantor pusat. Kantor pusat yang bertanggung jawab

dalam berkoordinasi dengan pihak *leasing*, yang mana surat tagihan dapat dibuat apabila surat persetujuan pembiayaan telah disepakati dengan bukti adanya surat PO *leasing*.

Pengendalian internal yang dilakukan di Yamaha Deta Singapura :

1. Dilakukan pengecekan unit barang dagang yang tersedia (*stock opname*) di *dealer* secara berkala oleh pihak audit Deta Garut.
2. Pada praktiknya, pemisahan fungsi penjualan dengan fungsi kredit perusahaan menjadi pengendalian internal paling baik dalam hal perdagangan, bahwasannya dengan hal ini perusahaan akan terhindar dari kerugian yang dihasilkan dari piutang yang tidak tertagih.
3. Dokumen yang digunakan pada saat transaksi telah diotorisasi atau disetujui oleh pejabat yang terkait, sebagai contoh formulir order pengiriman yang disetujui oleh bagian admin penjualan serta bagian pengiriman.
4. Sebelum pelaporan transaksi penjualan yang telah dilakukan oleh *dealer* Singapura ke *dealer* Garut, terlebih dahulu admin penjualan mengirimkan Surat Pesanan Kendaraan (SPK) secara online kepada kepala cabang untuk dilakukan pengecekan serta memberikan persetujuan untuk transaksi yang dilakukan. Baru setelah itu Surat Pesanan Kendaraan (SPK) dikirimkan langsung oleh kepala cabang ke pihak *dealer* Garut.
5. Untuk meminimalisir pembatalan penjualan tunai maupun kredit, perusahaan menetapkan kebijakan bahwa ketika terjadi penjualan kredit pihak *leasing* telah menetapkan uang muka 15% sebagai pengaman dari pembatalan penjualan, serta uang untuk tanda jadi ketika terjadi transaksi penjualan tunai.

Berikut bagan sistem penjualan kredit pada Yamaha Deta Singapura :



## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit di Yamaha Deta Singaparna belum dapat dikatakan terlaksana dengan baik, pada kenyataannya ada beberapa hal yang belum sesuai dengan sistem yang seharusnya dijalankan berdasarkan teori yang sudah penulis sajikan dalam bab sebelumnya, diantaranya adalah terdapat perangkapan fungsi yang dilakukan oleh satu orang pekerja. Hambatan pada sistem akuntansi yang berjalan di Yamaha Deta Singaparna ini adalah berupa perangkapan fungsi yang dilakukan beberapa karyawan, ketersediaan barang yang tidak dicatat dengan rinci, dokumen yang belum efektif untuk digunakan, tidak melakukan pengarsipan dokumen dengan benar, persetujuan kepala cabang atas transaksi penjualan yang masih berupa persetujuan tindakan dengan tidak menyertakan dokumen untuk diotorisasi, serta setiap bagian tidak memiliki arsip dokumen. Untuk memperbaiki hambatan-hambatan yang terjadi, maka perlu adanya tindak lanjut yang harus dilakukan untuk memperbaiki sistem penjualan perusahaan dengan merestrukturkan kembali fungsi organisasi perusahaan agar setiap orang memegang satu fungsi saja, pencarian barang yang dipesan ke *dealer* terdekat (*Deta Group*) untuk pencarian barang yang tidak tersedia, pembaharuan dokumen yang digunakan termasuk menambahkan nomor urut pada dokumen agar transaksi dapat terkendali, memperbaiki sistem pengarsipan dokumen dengan menyertakan dokumen pendukung bersamaan dengan dokumen sumbernya, pelaporan terjadinya transaksi kepada kantor pusat dengan menggunakan dokumen, salah satu dokumen yang dapat digunakan adalah Surat Pesanan Kendaraan (SPK), dan yang terakhir adalah

pengarsipan seharusnya dilakukan oleh masing-masing bagian yang terkait dalam transaksi tersebut.

### Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian, maka saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Dikarenakan sistem penjualan kredit yang berjalan pada Yamaha Deta Singaparna masih kurang baik, maka untuk alur serta pelaksanaan sistem penjualan kredit yang seharusnya diterapkan berdasarkan pada teori yang ada.
2. Perusahaan sebaiknya melakukan perbaikan atau peninjauan ulang terhadap struktur organisasi perusahaan agar tidak terjadi perangkapan fungsi pekerjaan, hal ini dimaksudkan agar terhindar dari kesalahan yang terjadi secara tidak disengaja maupun kesalahan yang dibuat dengan sengaja karena perangkapan fungsi dalam pekerjaan ini. Pada kasus yang penulis temui, bagian penjualan yang merangkap menjadi bagian pengiriman dan karyawan lain yang merangkap bagian admin penjualan serta bagian kassa, hal ini memiliki potensi untuk melakukan kecurangan, maka dari itu sebaiknya satu orang hanya memegang satu fungsi saja. Sebagai contoh jika satu orang memegang beberapa fungsi secara bersamaan seperti bagian penjualan yang sekaligus merangkap sebagai bagian kredit, maka resiko tidak tertagihnya piutang akan sangat besar, dikarenakan bagian penjualan memiliki target untuk melakukan penjualan sebanyak-banyaknya, jika fungsi ini merangkap sebagai bagian kredit, tentu saja akan langsung menyetujui penjualan tanpa adanya pertimbangan yang lebih kritis seperti bagian kredit pada umumnya.
3. Menyertakan nomor urut tercetak pada dokumen yang digunakan perusahaan

sebagai media untuk mencatat transaksi yang terjadi. Hal ini dilakukan sebagai bentuk pengendalian internal perusahaan agar kegiatan usaha dapat terkendali melalui dokumen yang digunakan perusahaan. Sebagai contoh dalam pencatatan transaksi penjualan yang telah dicatat dalam surat order pengiriman, sebaiknya dokumen ini menggunakan nomor urut tercetak dalam penggunaannya, agar transaksi dapat terkendali melalui media pencatatannya. Misalkan menentukan berapa penjualan dalam setiap tahunnya dapat dilihat dari nomor urut terakhir pada dokumen tersebut, ataupun melakukan pengecekan dari sebuah transaksi yang bermasalah akan sangat mudah dengan mencari nomor urut keberapa dari transaksi tersebut.

4. Pengarsipan dokumen, sebaiknya pengarsipan dokumen dilakukan

bersamaan dengan dokumen lain yang mendukung terjadinya transaksi tersebut. Sebagai contoh, pada saat mengarsipkan dokumen atas transaksi yang dilakukan hanya mengarsipkan surat order pengiriman beserta gesekan nomor mesin serta nomor rangka kendaraan saja, sedangkan untuk dokumen lainnya tidak diarsipkan bersamaan dengan dokumen tadi, seperti kwitansi yang digunakan untuk mencatat besaran uang muka yang dibayarkan beserta surat persetujuan kredit dan PO *leasing* tidak diarsipkan bersamaan dengan dokumen yang sudah penulis sebutkan tadi. Hal ini akan menyulitkan apabila dimintai keabsahan dari transaksi tersebut apabila dokumen itu diperlukan suatu hari nanti, tetapi bukti pendukungnya tidak memenuhi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, E. Y. (2017). *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Fadli, M. R. (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 33-54.
- Indrayeni, & Dely, C. (2017). Sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Tri Manunggal Sakato. *Jurnal Ekonomi & Bisnis Dharma Andalas*, 202-213.
- LP3I, Politeknik. *Buku Panduan TA 2020/2021*. Bandung.
- Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat. Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi edisi 4*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nuryaman, & Christina, V. (2015). *Metodologi Penelitian Akuntansi dan Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Purba, D., & Toruan, R. (2016). Tinjauan Pada CV. Bina Perkasa Atas Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Intern. *Buletin Ekonomi FEUKI edisi Laporan Akuntansi Dan Keuangan*, 44-55.
- Putra, I. M. (2017). *Pengantar Akuntansi*. Bantul: Quadrant.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sutrisno, & Majied, A. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Pada PT. ACE Hardware Indonesia TBK Tahun 2019. *Jurnal Lentera Akuntansi*, 74-82.