

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Deskripsi Hasil Penelitian

5.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) adalah perusahaan yang bergerak di bidang otomotif khususnya kendaraan bermotor roda dua. Sistem penjualannya terdiri dari tunai dan kredit, tetapi fakta yang terjadi di lapangan banyak customer yang melakukan pembelian secara kredit, karena pembayarannya bisa disesuaikan dengan jangka waktu yang telah disepakati di awal oleh pihak yang bersangkutan. Dalam menawarkan produknya, pemasok menggunakan beberapa cara agar dapat menarik customernya yaitu dengan *canvassing*, mengadakan pameran – pameran event, selebaran, dan konsumen bisa datang langsung ke showroom atau dealer resmi untuk melihat model, type dan warnanya. Sistem penjualan secara kredit pada perusahaan tersebut melibatkan beberapa bagian yaitu Bagian penjualan, kredit, gudang dan bagian akuntansi.

Produk - produk yang dijual di PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) dapat dilihat pada tabel 5.1.1.1 berikut :

Tabel 5.1.1.1

Produk PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya

NO	TIPE MANUAL BEBEK	TIPE MATIC BEBEK	TIPE BEBEK SPORT	TIPE SPORT
1	Shogun 125 Fi	Nex II Fi	New Satria 150	Gsx S 150
2	New Smash Fi	New Adrees Fi		Gsx S 150 Touring
3	New Titan Fi	Sky Wave		Gsx R 150
4	New Shoter Fi			Gsx R 250

Tabel 5.1.1.2
Data Penjualan Kredit Tahun 2015 PT. SMG Urip Sumoharjo Surabaya

BULAN	OMSET PEMASUKAN	UNIT
Januari	Rp. 254.600.000,00	15
Februari	Rp. 234.950.000,00	15
Maret	Rp. 201.440.000,00	13
April	Rp. 230.470.000,00	14
Mei	Rp. 224.740.000,00	14
Juni	Rp. 258.140.000,00	16
Juli	Rp. 271.260.000,00	18
Agustus	Rp. 288.310.000,00	20
September	Rp. 270.840.000,00	18
Oktober	Rp. 281.460.000,00	19
November	Rp. 267.160.000,00	17
Desember	Rp. 302.410.000,00	20
Total	Rp. 3.085.000.000,00	199

Tabel 5.1.1.3
Data Penjualan Kredit Tahun 2016 PT. SMG Urip Sumoharjo Surabaya

BULAN	OMSET	UNIT
Januari	Rp. 216.000.000,00	14
Februari	Rp. 240.790.000,00	16
Maret	Rp. 262.900.000,00	15
April	Rp. 247.650.000,00	13
Mei	Rp. 272.500.000,00	15
Juni	Rp. 279.450.000,00	16
Juli	Rp. 281.590.000,00	17
Agustus	Rp. 296.000.000,00	19
September	Rp. 279.450.000,00	18
Oktober	Rp. 343.000.000,00	20
November	Rp. 366.500.000,00	21
Desember	Rp. 319.265.000,00	19
Total	Rp. 3.405.095.000,00	203

Dapat dilihat dari data tabel penjualan kredit pada PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya tahun 2015 omset penjualan sebesar Rp. 3.085.000.000,00 dengan total unit yang terjual sebanyak 199 unit dan pada tahun 2016 omset penjualan sebesar Rp. 3.405.095.000,00 dengan unit total yang terjual sebanyak 203 unit. Maka dari dapat disimpulkan bahwa PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo memiliki kenaikan yang cukup signifikan walaupun tidak terjadi kenaikan yang drastic dari tahun 2015-2016. Hal ini menunjukkan bahwa Suzuki yaitu PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya masih bisa bersaing dengan dua kompetitor lainnya yaitu Honda dan Yamaha walaupun dari segi tingkat penjualan masih belum bisa menyaingi tingkat penjualan motor Honda.

5.1.2 Prosedur Persyaratan – Persyaratan dan Dokumen Penjualan Kredit Motor pada PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya

Dalam penjualan kredit motor pada suatu perusahaan perlu adanya beberapa persyaratan serta dokumen yang dilengkapi atau dipenuhi oleh pelanggan atau kreditur terhadap PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya diantaranya :

- a. Foto copy KTP Suami/Istri.
- b. Foto copy kartu keluarga.
- c. Foto copy PBB/Rekening listrik (3 bulan terakhir).
- d. Foto copy Slip gaji.

Adapun beberapa dokumen – dokumen (persyaratan kredit) yang diajukan kepada bagian penjualan, kemudian dokumen ini dilampirkan dengan dokumen – dokumen yang ada di PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya, kemudian dokumen – dokumen ini diberikan kepada bagian administrasi umum. Dokumen tersebut diperiksa kembali kelengkapannya, setelah semua dokumen terpenuhi maka dokumen – dokumen tersebut diajukan kembali kepada bagian pemasaran/sales dan kepala cabang untuk membuat keputusan yang terakhir, apakah seorang calon kreditur mempunyai hak untuk mendapat motor tersebut dengan cara kredit sesuai dengan syarat yang sudah ditentukan oleh pihak perusahaan yaitu PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya.

Setelah persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya sudah dilengkapi oleh seorang kreditur, maka utusan pihak perusahaan yang dibantu salesman akan melaksanakan kegiatan survei ke rumah calon kreditur melalui pihak utusan yang telah ditetapkan

dengan tujuan agar pihak perusahaan mengetahui dan mendapat kebenaran bahwa calon kreditur akan mampu melunasi angsuran yang telah disepakati bersama, diantaranya pihak perusahaan harus mengetahui seberapa besar jumlah pendapatan atau gaji dan pengeluaran calon kreditur untuk setiap bulanya.

Setelah itu pihak perusahaan dapat memberi keputusan apakah pengajuan calon kreditur diterima atau ditolak, jika pengajuan kredit diterima, maka calon kreditur berhak membeli motor secara kredit. Kemudian pihak perusahaan membuat kontrak perjanjian antara dua belah pihak baik perusahaan PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya sebagai pihak pertama dan calon kreditur sebagai pihak kedua untuk disepakati bersama yang sah secara hukum dan saling mengikat antara kedua belah pihak diantaranya, untuk menjelaskan seberapa besar pembayaran angsuran kredit dan ketentuan lainnya. Selain itu selama proses pengkreditan motor pihak perusahaan PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya memberikan jaminan manfaat asuransi kendaraan kepada pelanggan.

Terdapat bagian – bagian yang terkait dalam sistem penjualan kredit PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya antara lain sebagai berikut :

a. Bagian Penjualan

Bagian ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Bagian ini juga bertanggung jawab untuk membuat *back order* pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

b. Bagian Kredit

Bagian ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pembelian kredit kepada pelanggan.

c. Bagian Gudang

Bagian ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan dan menyerahkan barang yang dipesan ke bagian pengiriman.

d. Bagian Akuntansi

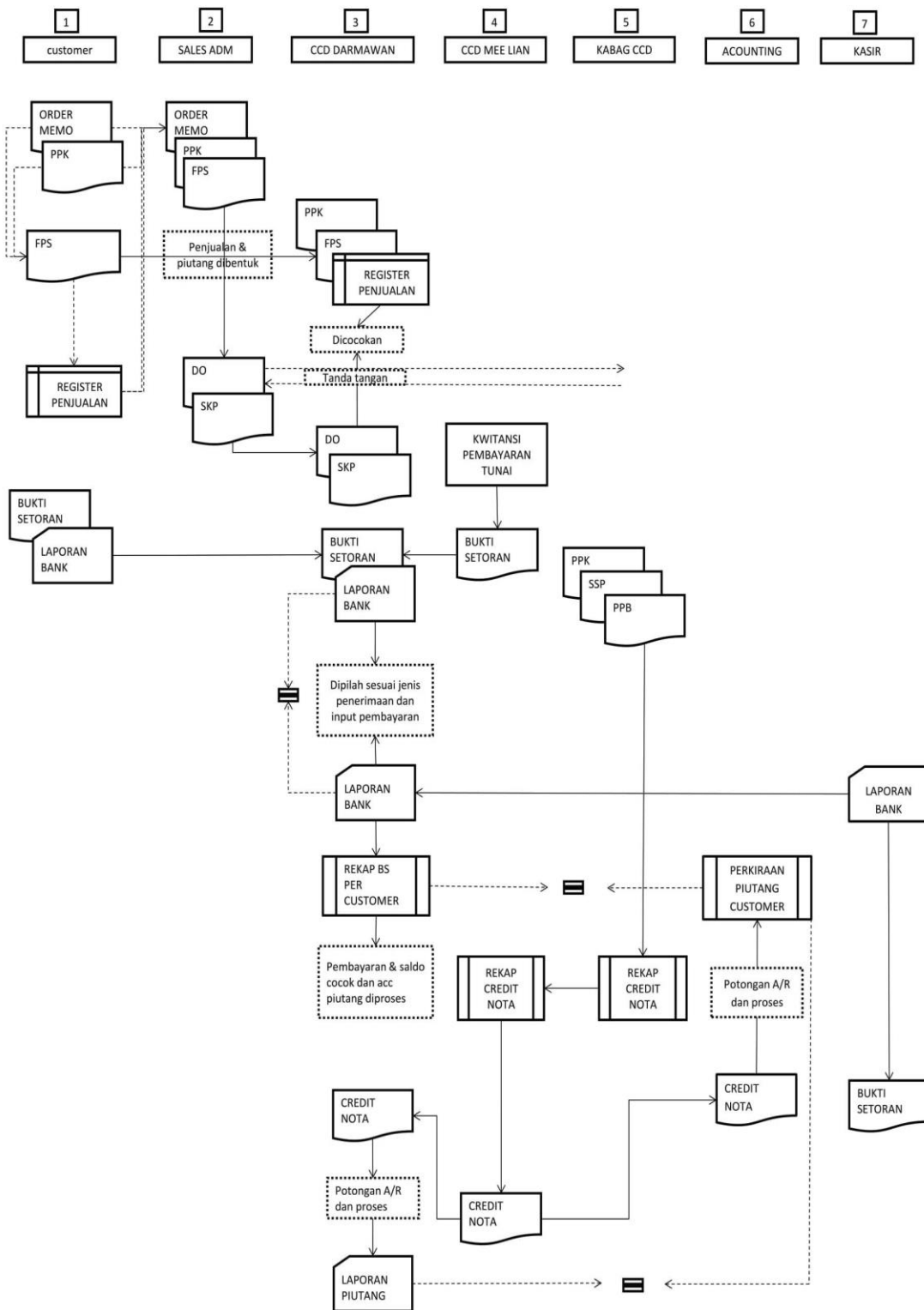
Bagian ini bertanggung jawab mencatat piutang yang timbul dan bertanggung jawab untuk mencatat daftar pesanan barang dan membuat surat penagihan. Bagian ini juga bertanggung jawab mencatat jurnal penjualan dan mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit.

Tabel 5.1.2.1
Dokumen – dokumen yang Terkait Dalam Prosedur Penjualan Kredit
di PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya

Dokumen – dokumen	Penerapan di PT. SMG Urip Sumoharjo Surabaya	Penjelasan
1. Surat Order Pengiriman	Ada	Surat order pengiriman adalah surat order yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi sesuai dengan permintaan.
2. Faktur penjualan	Ada	Faktur penjualan adalah dokumen yang berisikan harga barang dan sebagai bukti bahwa barang diterima oleh pelanggan.
3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan	Tidak ada	PT. SMG tidak menggunakan rekapitulasi harga pokok penjualan tetapi hanya rekap data form penjualan yang berisikan total unit penjualan, type, warna dan harga kendaraan
4. Bukti Memorial	Tidak Ada	Pada PT. SMG dokumen yang digunakan berupa kwitansi, yang digunakan sebagai bukti penjualan.
5. Surat Pengantar	Ada	Surat pengantar adalah surat

/ Surat Jalan		yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan barang kepada konsumen dan bukti bahwa barang sudah diterima oleh konsumen.
---------------	--	--

**Gambar 5.1.2.2 Bagan Alir sistem penjualan kredit PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang)
Urip Sumoharjo Surabaya**



Keterangan Flowchart :

- SKP : SURAT KONFIRMASI PENJUALAN
- PPK : PERMOHONAN PENJUALAN KHUSUS
- PPB : PERMOHONAN POTONGAN BUNGA

Penjelasan dari bagan alir penjualan kredit PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) sebelum di evaluasi :

1. Atas transaksi penjualan unit membuat :
 - a. Order memo / order penjualan.
 - b. Permohonan Penjualan Khusus untuk permohonan pemotongan harga
 - c. Faktur Pajak Sederhana (FPS)
 - d. Tanda terima pembayaran sementara
 - e. Register penjualan
 - f. Bukti setoran
 - g. Laporan bank
2. Faktur Pajak Sederhana, Order memo dan Permohonan penjualan khusus diserahkan ke bagian Administrasi penjualan sebagai dasar untuk mencatat Penjualan dan membentuk Piutang, juga untuk mencetak *Delivery Order* dan Surat Konfirmasi Penjualan.
3. *Delivery Order* dan Surat Konfirmasi Penjualan yang telah dicetak diserahkan ke Kabag CCD untuk dicek dan ditanda tangani kemudian diserahkan kembali untuk dipilah antara arsip Bagian Administrasi Penjualan dan diserahkan ke CCD.
4. Register Penjualan dan Faktur Pajak Sederhana diserahkan ke CCD untuk dicocokkan dengan *Delivery Order* dan Surat Konfirmasi Penjualan dari Bagian Administrasi Penjualan sebagai dasar untuk memonitor data penjualan.
5. Bukti setoran dipilah antara tunai, uang muka dan angsuran oleh CCD kemudian diinput ke data bukti setoran CCD secara global sesuai jenis penerimaannya. Pembayaran tunai, uang muka dan angsuran dari bukti setoran juga dicatat pada register penerimaan yang dipergunakan sebagai dasar untuk input pembayaran piutang per konsumen. Hasil input secara global dan rincian harus sama. Pencocokan antara input penerimaan secara global dengan rincian dilakukan setiap seminggu sekali.
6. Pada saat kasir menarik penerimaan yang dicatat sebagai titipan penerimaan dengan memberikan kode BBT yang sama dengan yang dibuat dikasir pada

bukti setoran yang telah diinputnya, selanjutnya hasil input bukti setoran dicocokkan dengan laporan bank untuk memastikan bahwa penerimaan yang telah dilaporkan pada bank telah sama dengan hasil input penerimaan yang dilakukan oleh CCD.

Untuk piutang yang telah jatuh tempo tetapi belum bayar, maka kabag CCD konfirmasi dengan leasing untuk mengetahui penyebab piutang yang telah overdue dan rencana pembayarannya.

7. Jika antara input penerimaan dari bukti setoran secara global dan rincian yang dicocokkan dengan laporan bank pusat telah sama, maka pada akhir bulan dilakukan pencocokkan antara rekap bukti setoran dengan perkiraan piutang pada bagian accounting.
8. Setelah pembayaran dan saldo piutang antara bagian CCD dan bagian Accounting telah sama, maka Kabag CCD membuat rekap Kredit Nota atas dasar Permohonan Penjualan Khusus. Permohonan Potongan Bunga untuk penjualan instansi.
9. Rekap Kredit Nota diserahkan ke CCD untuk dibuatkan dokumen Kredit Nota, dokumen Kredit Nota diserahkan ke :
 - CCD untuk memotong sisa piutang per konsumen.
 - Bagian Accounting untuk memotong piutang pada perkiraan piutang.
10. Setelah Kredit diinput per konsumen, selanjutnya piutang kembali diproses untuk dasar pencocokkan terakhir dengan bagian Accounting. Pencocokkan ini dilakukan untuk memastikan bahwa laporan piutang CCD dengan bagian Accounting telah sama.
11. Antara tanggal 8 – 10, Kabag CCD membuat laporan piutang dan terus memantau pembayaran piutang – piutang yang masih overdue.

5.1.3 Internal Control Siklus Penjualan Kredit pada PT.SMG Urip Sumoharjo Surabaya.

Tabel 5.1.3
Internal Control Siklus Penjualan Kredit PT.SMG

Aktivias Control	Proses Penjualan	Penerimaan Kas
1. Otorisasi transaksi	Stock opname bulanan. Penjualan kredit diotorisasi oleh bagian kredit.	Piutang usaha digunakan sebagai penerimaan kas.

2. Pemisahan tugas	Kontrol persediaan terpisah dari pengawasan penjualan dan persediaan dapat dilihat di struktur organisasi	Bagian akuntansi yang merangkap bagian keuangan.
3. Supervisi	Bagian penjualan merangkap fungsi sebagai bagian administrasi.	
4. Catatan akuntansi	Rekapitulasi penjualan kredit	Cek/BG,M_piutang dan buku besar pembantu piutang
5. Akses	Keamanan aktiva fisik akses ke catatan akuntansi	Pengamanan kurang efisien karena adanya perangkapan fungsi akuntansi dan keuangan
6. Verifikasi independent	Tidak ada verifikasi	Tidak ada verifikasi

Kelemahan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya :

1. Perusahaan dalam sistem penjualan tidak memiliki bagian keuangan, hanya ada bagian akuntansi dan kasir yang melakukan pencatatan dan mengontrol transaksi keluar masuknya kas perusahaan serta pembayaran utang. Hal ini seharusnya tidak diperbolehkan karena sesuai dengan peraturan internal control yang berpedoman pada SAS 94 mengharuskan adanya pemisahan tugas antara bagian pembukuan dan bagian keuangan, agar tidak terjadi salah fungsi tugas.
2. Tidak adanya bagian pengiriman yang melakukan pengiriman pesanan kendaraan ke konsumen, hal ini menyebabkan ada bagian yang merangkap tugasnya yaitu bagian gudang, yang melakukan perangkapan fungsi tugas

yaitu selain menyiapkan dan menyimpan kendaraan tetapi juga mengirimkan kendaraan ke konsumen.

3. Dokumen sumber yang digunakan dalam sistem penjualan kurang lengkap dengan tidak adanya bukti serah terima kendaraan sehingga tidak ada bukti fisik penerimaan kendaraan.
4. Kurang efektif dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit dengan tidak adanya status pemeriksaan kredit dalam memberikan otorisasi kredit kepada pelanggan.

5.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian sistem penjualan kredit di PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo Surabaya ada beberapa kelebihan sistem penjualan kredit yang baru dengan sistem penjualan kredit yang lama :

1. Bagian keuangan terpisah dengan fungsi akuntansi. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga kekayaan yang dimiliki perusahaan serta menciptakan kestabilan keuangan perusahaan.
2. Sistem yang baru lebih efisien dan efektif dibandingkan sistem yang lama sehingga tidak memerlukan waktu yang lama dalam melakukan proses dari konsumen order kendaraan sampai barang diterima oleh konsumen.
3. Adanya bagian pengiriman yang tugasnya terpisah dengan bagian gudang, sehingga tidak terjadi kesalah pahaman antara pembagian tugas.
4. Sistem penjualan kredit yang statusnya diperiksa dan diotorisasi kredit oleh fungsi kredit. Surat order penjualan merupakan awal transaksi penjualan kredit dengan adanya otorisasi kredit maka akan mencegah terjadinya kesalahan penjualan secara kredit.
5. Bagian gudang yang melakukan pengecekan dan check list barang yang dicatat ke dalam kartu gudang sehingga menghindari terjadinya kesalahan stok barang yang ada di dalam gudang.
6. Dokumen yang ada dalam sistem penjualan yang baru lebih lengkap dibandingkan dengan sistem penjualan yang lama dan alur prosesnya lebih terperinci sesuai dengan teori sistem penjualan kredit yang ada.

Berikut gambar bagan alir sistem penjualan kredit PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) Urip Sumoharjo setelah internal control :

Keterangan Flowchart :

- SKP : SURAT KONFIRMASI PENJUALAN
- PPK : PERMOHONAN PENJUALAN KHUSUS
- PPB : PERMOHONAN POTONGAN BUNGA

Penjelasan dari bagan alir penjualan kredit PT. SMG (Sejahtera Motor Gemilang) sebelum di evaluasi :

1. Atas transaksi penjualan unit membuat :
 - h. Order memo / order penjualan.
 - i. Permohonan Penjualan Khusus untuk permohonan pemotongan harga
 - j. Faktur Pajak Sederhana (FPS)
 - k. Tanda terima pembayaran sementara
 - l. Register penjualan
 - m. Bukti setoran
 - n. Laporan bank
2. Faktur Pajak Sederhana, Order memo dan Permohonan penjualan khusus diserahkan ke bagian Administrasi penjualan sebagai dasar untuk mencatat Penjualan dan membentuk Piutang, juga untuk mencetak *Delivery Order* dan Surat Konfirmasi Penjualan.
3. *Delivery Order* dan Surat Konfirmasi Penjualan yang telah dicetak diserahkan ke Kabag CCD untuk dicek dan ditanda tangani kemudian diserahkan kembali untuk dipilah antara arsip Bagian Administrasi Penjualan dan diserahkan ke CCD.
4. Register Penjualan dan Faktur Pajak Sederhana diserahkan ke CCD untuk dicocokkan dengan *Delivery Order* dan Surat Konfirmasi Penjualan dari Bagian Administrasi Penjualan sebagai dasar untuk memonitor data penjualan.
5. Bukti setoran dipilah antara tunai, uang muka dan angsuran oleh CCD kemudian diinput ke data bukti setoran CCD secara global sesuai jenis penerimaannya. Pembayaran tunai, uang muka dan angsuran dari bukti setoran juga dicatat pada register penerimaan yang dipergunakan sebagai dasar untuk input pembayaran piutang per konsumen. Hasil input secara global dan rincian harus sama. Pencocokan antara input penerimaan secara global dengan rincian dilakukan setiap seminggu sekali.
6. Pada saat kasir menarik penerimaan yang dicatat sebagai titipan penerimaan dengan memberikan kode BBT yang sama dengan yang dibuat dikasir pada bukti setoran yang telah diinputnya, selanjutnya hasil input bukti setoran

dicocokkan dengan laporan bank untuk memastikan bahwa penerimaan yang telah dilaporkan pada bank telah sama dengan hasil input penerimaan yang dilakukan oleh CCD.

Untuk piutang yang telah jatuh tempo tetapi belum bayar, maka kabag CCD konfirmasi dengan leasing untuk mengetahui penyebab piutang yang telah overdue dan rencana pembayarannya.

7. Jika antara input penerimaan dari bukti setoran secara global dan rincian yang dicocokkan dengan laporan bank pusat telah sama, maka pada akhir bulan dilakukan pencocokkan antara rekap bukti setoran dengan perkiraan piutang pada bagian accounting.
8. Setelah pembayaran dan saldo piutang antara bagian CCD dan bagian Accounting telah sama, maka Kabag CCD membuat rekap Kredit Nota atas dasar Permohonan Penjualan Khusus. Permohonan Potongan Bunga untuk penjualan instansi.
9. Rekap Kredit Nota diserahkan ke CCD untuk dibuatkan dokumen Kredit Nota, dokumen Kredit Nota diserahkan ke :
 - CCD untuk memotong sisa piutang per konsumen.
 - Bagian Accounting untuk memotong piutang pada perkiraan piutang.
10. Setelah Kredit diinput per konsumen, selanjutnya piutang kembali diproses untuk dasar pencocokkan terakhir dengan bagian Accounting. Pencocokkan ini dilakukan untuk memastikan bahwa laporan piutang CCD dengan bagian Accounting telah sama.
11. Antara tanggal 8 – 10, Kabag CCD membuat laporan piutang dan terus memantau pembayaran piutang – piutang yang masih overdue
12. Setelah semua proses disetujui oleh pihak leasing dan perusahaan sesuai dengan syarat yang ditentukan, maka bagian gudang akan menyiapkan kendaraan dan mengirim kendaraan kepada pelanggan sesuai dengan surat pengantar dari order memo.