



Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor Pada PT. Platinum Mandiri Sejahtera

Anatasya Dian Lestari

Fakultas Ekonomi, Universitas Singaperbangsa Karawang, Jawa Barat, Indonesia

Abstract

Received: 04 Desember 2023
Revised: 08 Januari 2024
Accepted: 01 Februari 2024

This study aims to: determine the application of the motor vehicle sales accounting system at PT. Platinum Mandiri Sejahtera. To achieve this goal, the method of analysis used in this research is descriptive method. The results of the research The accounting system for mootr vehicle sales in cash and credit, in companies using the mds system (soft data media), with this system it makes it easier to work within the company, as for the advantages of mds, namely data on company financial information is safe from bugs and hackes, and can cut costs overload, as well as a very light application system.

Keywords: System, Accounting, Sales, Motor Vehicles.

(*) Corresponding Author: Anatasyadl92@gmail.com

How to Cite: Lestari, A. D. (2024). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor Pada PT. Platinum Mandiri Sejahtera. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10637636>.

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan seoptimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih strategi yang mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing. Dengan demikian hal tersebut akan menimbulkan persaingan antar perusahaan. Pada umumnya perusahaan itu terbagi atas tiga jenis yaitu, perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan industry (manufacture). Perusahaan jasa adalah perusahaan yang tidak menjual barang atau sesuatu yang berupa fisik, melainkan memberi atau menjual jasa, perusahaan dagang adalah perusahaan yang menjual barang tanpa mengubah bentuk fisik barang tersebut, sedangkan perusahaan industri adalah perusahaan yang mengubah barang menjadi barang setengah jadi ataupun jadi. Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, pendapatannya diperoleh dari penjualan barang dagangnya.

PT. Platinum Mandiri Sejahtera hanya melayani penjualan dan service sepeda motor dari pabrikan Honda. Dibidang jasa PT. Platinum Mandiri Sejahtera menyediakan bengkel sebagai tempat melakukan pemeliharaan sepeda motor.

Data Penjualan Motor PT. Platinum Mandiri Sejahtera

Tahun 2022	Penjualan (Unit)
Jan	184
Feb	190
Mar	210
Apr	164
Mei	179
Jun	159
Jul	163

Aug	154
Sep	184
Okt	171
Nov	180
Des	228

PT. Platinum Mandiri Sejahtera merupakan salah satu perusahaan yang berbentuk dealer yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya dealer-dealer sebagai pesaing yang ada di Kab. Karawang. PT. Platinum Mandiri adalah dealer yang berupa dealer resmi yang melayani penjualan spare part (suku cadang) sepeda motor. Dengan demikian berarti PT. Platinum Mandiri Sejahtera bergerak dibidang penjualan dan jasa.

PT. Platinum Mandiri Sejahtera hanya melayani penjualan dan service sepeda motor dari pabrikan Honda. Dibidang jasa PT. Platinum Mandiri Sejahtera menyediakan bengkel sebagai tempat melakukan pemeliharaan sepeda motor.

Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, PT. Platinum Mandiri Sejahtera melakukan sistem penjualan, yaitu:

1. Penjualan secara tunai.

Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan.

2. Penjualan secara kredit.

Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu telah disepakati antara penjual dengan pembeli, dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayarkan bersama dengan pembayaran angsuran.

Akuntansi

Menurut Rudianto, Warren, dkk (2014:3), Akuntansi adalah sistem informasi yang menghasilkan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dari kondisi suatu perusahaan. Sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas dan kondisi perusahaan.

Sistem Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016:3), Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen dalam pengelolaan.

Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut Bahari (2017:25), Sistem akuntansi penjualan merupakan sistem yang digunakan dalam transaksi penjualan baik tunai maupun kredit dengan memperhatikan prosedur-prosedur yang telah ditentukan agar dapat berjalan dengan baik.

Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:379), Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif. Penggunaan metode ini dalam penelitian dikarenakan peneliti bertujuan untuk menganalisis sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor pada PT. Platinum Mandiri.

Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara trigulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif.

Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk mendeskripsikan, menjelaskan dan menjawab secara lebih detail mengenai masalah yang akan diteliti dengan mempelajari sebanyak mungkin individu, kelompok atau suatu peristiwa. Dalam penelitian ini hasil penelitian berupa kata – kata atau pernyataan yang sesuai dengan keadaan sebenarnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan pada PT. Platinum Mandiri Sejahtera

A. Bagian atau Fungsi Penjualan Tunai

Dalam penjualan tunai setelah bukti-bukti pesanan disiapkan dan pembayaran diterima dari pihak pembeli, maka selanjutnya dibuat suatu bukti penerimaan uang, pada saat penerimaan uang dari pembeli. Di PT. Nagamas Mitra Sejati Jatibarang bagian-bagian yang terlibat serta fungsi bagian pada prosedur akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut :

1. Bagian Penjualan

Bagian ini berfungsi melayani konsumen yang ingin mengetahui informasi lebih rinci dalam proses pembelian kendaraan merek Honda baik secara tunai maupun kredit, membuat surat penyerahan, membuat kwitansi uang muka, membuat surat penyerahan kendaraan, dan membuat faktur penjualan yang terdiri dari 3 (tiga) rangkap, yaitu

Lembar pertama : untuk diserahkan kepada pembeli

Lembar kedua : untuk diarsipkan oleh bagian penjualan menurut nomor urut faktur tersebut.

Lembar ketiga : untuk diserahkan ke bagian kasir

Bagian penjualan pada perusahaan juga bertugas untuk membuat laporan penjualan, laporan penerimaan kas, dan laporan pengeluaran kas juga membuat laporan-laporan lainnya yang berhubungan dengan transaksi penjualan.

2. Bagian Administrasi

Bagian ini bertugas mencatat ke dalam buku control segala kendaraan, baik yang masuk maupun kendaraan yang keluar, membuat laporan stok harian kendaraan, mencatat transaksi keuangan perusahaan ke dalam buku kas harian yang kemudian disetorkan ke kasir setiap hari.

3. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman ini dititik berada pada perawatan, pemeliharaan dan perbaikan kendaraan, selain itu bagian ini juga bertugas memeriksa kendaraan yang akan diserahkan kepada konsumen, apakah dalam sudah siap jalan serta menangani keluhan-keluhan khususnya pada kendaraan yang baru diterima atau dibeli.

4. Persyaratan dari prosedur penjualan tunai

a. Fotocopy KTP suami/istri

b. Uang tunai

B. Bagian atau Fungsi Penjualan Kredit

Dalam penjualan cicilan hamper sama dengan penjualan tunai, perbedaannya kalau kredit bayarnya dengan angsuran atau bertahap sampai masa waktu yang telah ditetapkan dari awal pembelian, sedangkan tunai langsung lunas.

Dalam melaksanakan fungsinya perusahaan melaksanakan sistem ini dalam tiga macam :

1. Kebijakan Penjualan Kredit

Salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan para pelanggan serta menarik langganan-langganan baru, untuk itu PT. Platinum Mandiri Sejahtera menyediakan fasilitas kredit untuk konsumen, walaupun resiko yang ditanggung perusahaan cukup besar seperti konsumen tidak mampu membayar cicilan sehingga macet, kehilangan dan sebagainya. Kebijakan penjualan kredit merupakan salah satu bentuk pengawasan preventif untuk mengawasi kemungkinan-kemungkinan kerugian yang akan ditimbulkan akibat lemahnya kebijakan penjualan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan. Penjualan kredit yang terlalu ketat akan mengakibatkan sulitnya perusahaan dalam usaha meningkatkan volume penjualan kendaraan, penjualan merupakan sumber pendapatan yang paling besar dalam perusahaan.

Kemudian untuk memperkecil resiko tidak terbayarnya piutang, perusahaan sudah membuat suatu peraturan yang mesti diterima oleh konsumen yang membeli secara kredit, yaitu dimana apabila nasabah tidak mampu membayar angsuran kredit samapi tiga kali berturut-turut, maka pihak perusahaan mempunyai hak untuk menarik kendaraan nasabah sampai si pemilik membayar tunggakan beserta dendanya, dan bila dalam tempo yang diberikan tidak juga membayar semua tunggakannya maka pihak perusahaan akan melakukan penjualan atas kendaraan tersebut untuk membayar segala hutang tunggakan, dan apabila ada sisa maka akan diberikan kepada si pemilik.

2. Periode Pemberian Kredit dan Beban Bunga

Dalam memberikan batas waktu pembayaran PT. Platinum Mandiri Sejahtera melakukan beberapa tingkatan, karena batas waktu yang diberikan oleh perusahaan tergantung dari beban yang ingin diambil oleh konsumen. Semakin tinggi konsumen mengambil tingkat bunga maka batas waktu yang diberikan oleh perusahaan akan semakin lama, begitu pula sebaliknya apabila konsumen mengambil tingkat suku bunga yang rendah maka batas waktu yang diberikan oleh perusahaan akan semakin pendek atau cepat. Dalam melakukan penjualan kredit perusahaan menetapkan uang muka yang besarnya 20% dari harga jual ditambah dengan bunga dan biaya administrasi.

3. Persyaratan Untuk Pembelian Kredit

Syarat-syarat kredit kendaraan pada PT. Platinum Mandiri Sejahtera meliputi :

- 1) Kredit Perorangan
 - a. Fotocopy KTP suami/istri.
 - b. Fotocopy Kartu Keluarga.
 - c. Dokumen yang dibutuhkan.
- 2) Kredit Perusahaan
 - a. Fotocopy KTP Direktur + Komisaris.
 - b. Fotocopy Akte Pendirian + Perubahan.
 - c. Dokumen yang dibutuhkan.

Pembahasan

Sistem Akuntansi yang Digunakan

Terdapat dua sistem akuntansi untuk mencatat persediaan barang dagang, pertama sistem persediaan perpetual dan kedua sistem persediaan periodik. Sistem persediaan perpetual adalah mencatat pembelian dan penjualan barang dagang pada akun persediaan. Sedangkan sistem persediaan periodik adalah mencatat jumlah persediaan barang

dagangan pada saat akhir periode dengan melakukan perhitungan secara fisik persediaan barang dagang.

1. Penjualan Tunai

Pada sistem persediaan perpetual, penjualan atas barang dagang secara tunai dapat dilakukan akuntansi sebagai berikut:

Mencatat penjualan

KasRp xx

Penjualan.....Rp xx

Mencatat Harga Pokok Penjualan

Kas.....Rp xx

Persediaan barang dagangRp xx

Pencatatan jurnal penjualan tunai untuk sistem persediaan periodik adalah sebagai berikut:

Kas.....Rp xx

Penjualan.....Rp xx

2. Penjualan Kredit

Pada sistem persediaan perpetual, penjualan atas barang dagang secara kredit dapat dilakukan pencatatan akuntansi sebagai berikut:

Mencatat Penjualan

Piutang.....Rp xx

Penjualan.....Rp xx

Mencatat Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan.....Rp xx

Persediaan barang dagang.....Rp xx

Pencatatan jurnal penjualan kredit untuk sistem persediaan periodik adalah sebagai berikut :

Piutang usaha.....Rp xx

Penjualan.....Rp xx

Dalam sistem periodik pencatatan jurnal untuk harga pokok penjualan dilakukan pada saat stok opname akhir periode.

3. Diskon Penjualan

Untuk pencatatan jurnal Diskon penjualan, sistem perpetual dan sistem periodic memiliki persamaan dalam hal pencatatannya, yaitu sebagai berikut :

Diskon Penjualan.....Rp xx

Piutang Usaha.....Rp xx

4. Retur dan Potongan Penjualan

Pada sistem perpetual untuk mencatat jurnal Retur dan potongan penjualan adalah sebagai berikut :

Mencatat Retur potongan penjualan

Retur dan potongan penjualanRp xx

Piutang usaha.....Rp xx

Jurnal untuk mencatat pengembalian persediaan

Persediaan barang dagang.....Rp xx

Harga pokok penjualan.....Rp xx

Untuk sistem persediaan periodik tidak ada proses pencatatan Retur dan potongan penjualan dikarenakan pencatatan persediaan dilakukan pada saat perhitungan persediaan (stock opname) pada saat akhir periode.

KESIMPULAN

1. Penerapan sistem akuntansi penjualan pada PT. Platinum Mandiri sudah efektif dan efisien dengan menggunakan sistem Modeon adalah sistem yang berkaitan dengan pencatatan mengenai laporan keuangan. Dalam sistem akuntansi ini melibatkan beberapa pihak yang bertanggung jawab pada bidangnya. Namun, semua sistem akuntansi sudah mendapat otorisasi dari pihak yang memiliki wewenang dalam hal ini, yaitu Kepala bidang atau Pimpinan PT. Platinum Mandiri Sejahtera, hingga data data yang dihasilkan terjamin keandalan.
2. Adapun beberapa hambatan atau kendala yang penulis temukan dalam proses penjualan pada PT. Platinum Mandiri Sejahtera ini yaitu, terjadinya stok minus atau kurang pada stok persediaan barang unit indent, perencanaan peningkatan barang yang terus menerus menghambat distribusi tidak sesuai ketentuan datang unit motor, hingga adanya pembatalan pembelian secara tiba tiba. Namun PT. Platinum Mandiri Sejahtera sudah semaksimal mungkin dapat mengatasi hambatan – hambatan atau kendala penjualan ini. Penanganan hambatan atau kendala yang dilakukan oleh PT. Platinum Mandiri Sejahtera adalah dengan menunjuk satu orang staff yang akan bertanggung jawab penuh dalam kelengkapan berkas – berkas konsumen yaitu petugas penggabungan file.
3. Penjualan dilakukan terdiri dari dua sistem yaitu: sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit. Prosedur penjualan secara tunai dilaksanakan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang muka diterima perusahaan, kemudian barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan. Bagian yang menerima pembayaran adalah kasir dan bagian penjualan mencatat transaksi penjualan tersebut pada buku catatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Diana, Anastasia dan Setiawati, Lilis, 2011, “*Sistem Informasi Akuntansi*” , Edisi ke- 1, Andi Offset: Yogyakarta.
- TMBooks. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi-Esensi dan Aplikasi* (Ed.1). Yogyakarta: Andi
- Jusup, Haryono (2003). *Dasar-Dasar Akuntansi I*. Edisi Enam. STIE Press, Yogyakarta.
- Bambang, Riyanto. 2008. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi Keempat. Cetakan Kedelapan. Yayasan Penerbit Gajah Mada. Yogyakarta.
- Carl, Warren S., Reeve, James M., & Fees, Philip E. (2005). *Pengertian Akuntansi*. Edisi 21 Jakarta: Salemba Empat.
- Bahari, I. S. 2017. *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Pengendalian Intern Pada PT. Tridjaya Mulia*. Jurnal. Vol 53 No 1. Universitas Sam Ratulangi

Maxmanroe. 2019. *Pengertian Sistem: Definisi, Unsur-Unsur, dan Jenis-Jenis Sistem*. <https://www.maxmanroe.com/vid/manajemen/pengertiansistem.html.27>
Februari 2020(10:24).

Paralegal. 2020. *Kendaraan bermotor*. <https://paralegal.id/pengertian//kendaraan-bermotor/>. 19 Oktober 2020 (15.27).