ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN MOTOR LISTRIK PADA PT. UNGGUL ENERGI ENGINEERING – GRESIK

Deby putri meigiti[1], Rika Yuliastuti[2]
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

ABSTRACT

The achievement of sales targets that have been inaugurated previously and to identify efficient methods of marketing GESITS electric motorcycles and what policies are implemented by the industry. The truth in the research is a prediction that the sales target of the GESITS electric motorcycle has not been achieved, the competition continues to be fierce, with a credit sales system, the quality of goods does not match the types of consumers, and services. And the research variables are competition, sales system, product and service. In analyzing the information, the author suggests a descriptive method is that after information and action there are also theoretical concepts used in this information analysis related to sales, so that with credit or cash policies, prices, products, promotions and services can be expected if sales targets are not achieved. Motor Gesits at PT. Superior Energy Engineering can be overcome. Based on the results of research, it was found that the existence of a sales policy greatly influences consumers to buy. Inaugurated by the industry in credit sales, it is very helpful to increase sales.

Keywords: sistem penjualan kredit sertatunai, sasaran penjualan, mutu produk serta persaingan.

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis yang semakin ketat menjadikan antusias industri buat terus menjadi gencar dalam memasarkan serta menarik dan mempertahankan para konsumennya. Perihal ini menututindustri buat terus menjadi kreatif dalam melaksanakan aktivitas usahannya. Masa ini di tandai dengan semakin berkembangnya berbagai produk maupun jasa yang di sertai inovasibaru. Berbagai upaya di lakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan perusahaan serta memuaskan kebutuhan pelangganya.

Dengan menyadari hal itu, jelas bahwa pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan setiap perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya untuk berkembang dan mendapatkan laba serta memperkuat posisi dalam menghadapi perusahaan pesaing. Strategi bisnis yang pas dalam industri hendak berakibat sangat besar pada kesuksesan industri dalam melaksanakan prosedur kinerja yang banyak cara penjualan yang hendak di capai.

Salah satu strategi industri dalam melaksanakan suatu bisnis merupakan proses pembelian oleh konsumen, yang di mulai kala sesorang menyadari kebutuhannya. Orang tersebut mulai menyadari perbandingan keadaanya saat ini yang di idamkan.

Sikap pembelian seorang bisa di katakan selaku suatu yang unik, sebab preferensi serta perilaku terhadap objek pada tiap orang berbeda bisnis yang pas dalam industri hendak berakibat sangat besar buat kesuksesan industri dalam melaksanakan prosedur kinerja yang cocok dengan sasaran yang hendak dicapai. Salah satu strategi industri dalam melaksanakan suatu bisnis merupakan proses pembelian oleh konsumen, yang diawali kala seorang menyadari kebutuhannya.

Orang tersebut mulai menyadari perbandingan keadaannya saat ini serta kondisi yang di idamkan. Sikap pembelian seorang bisa dikatakan selaku suatu yang unik, sebab preferensi serta perilaku terhadap obyek tiap orang berbeda. Tidak hanya itu, konsumen berasal dari bermacam segmen, sehingga apa yang di idamkan serta diperlukan pula berbeda.

Keputusan membeli konsumen dipengaruhi oleh keterlibatan konsumen serta keyakinan mereka. Terus menjadi besar konsumen ikut serta dalam upaya pencarian data produk, terus menjadi besar dorongan konsumen buat melaksanakan pembelian. Disisi lain, konsumen terus menjadi selektif didalam melaksanakan pemilihan produk buat disantap. Perihal ini diakibatkan oleh pertumbuhan arus data sehingga konsumen bisa meresap data dan Pengetahuan tentang keberadaan sesuatu produk dengan kilat. Dengan berkembangnya teknologi di Masa industri otomotif Indonesia paling utama.

Motor Gesits secara formal diluncurkan perihal ini diikarenakan meningkatnya kebutuhan warga hendak transportasi tersebut. Ciri pengguna sepeda motor di Indonesia terbilang unik serta bermacam- macam sehingga bermacam jenis motor coba diperkenalkan oleh para produsen motor. Harga motor listrik Gesits juga terbilang murah, kurang dari Rp30 jutaan.

Motor listrik Gesits mempunyai desain yang lumayan mirip dengan motor Honda Vario 150. Terlebih pada bagian depan, lampu utama apalagi seragam

dengan miliknya motor Honda Vario 150. Kemiripan yang lain pula nampak pada desain bodi yang perkasa serta garis- garis bodi yang tajam. Kesan elok pula nampak pada desain motor listrik Gesits. Perihal itu nampak pada warna motor listrik Gesits semacam merah serta gelap yang tidak dibalut dengan grafis sama sekali. Butuh dikenal pula motor listrik Gesits memiliki 3 opsi warna, di antara lain merupakan merah, gelap, serta putih.

Motor listrik Gesits memakai tenaga listrik dengan energi motor 5KW. Dari energi ini dapat menempuh jarak sepanjang 100 km dalam energi baterai penuh.Pengisian energi baterai motor listrik Gesits Cuma memerlukan waktu 3 jam saja hingga baterai terisi penuh. Pengguna motor listrik Gesits pula dapat melaksanakan swap baterai di beberapa SPBU . Jika mesin motor listrik Gesits semacam ini, pasti motor listrik Gesits dapat.

Sebagaimana dikenal, kalau tujuan dari tiap industri merupakan mencari keuntungan yang semaksimal bisa jadi. Oleh sebab itu seseorang manager wajib merumuskan kebijaksanaan yang pas supaya Produk ataupun benda yang dijual tersebut bisa dibeli konsumen. Buat memperoleh laba tersebut, Pt. Unggul Energi Engineering-Gresik Menjual sepeda motor baik secara tunai ataupun kredit, supaya dalam menjual sepeda Motor baik secara tunai ataupun kredit, supaya dalam penjualan sepeda motor tersebut bertambah.

Buat mendapatkan sepeda motor Gesits, konsumen leluasa memilah Sepeda motor yang di idamkan cocok Keahlian serta penghasilannya, serta pula Bisa memilah jangka cicilan yang di idamkan. Pada PT.Unggul Engineering, Prosedur yang terjalin dalam penjualan sepeda Motor dibagi atas 2 bagian ialah dengan Penjualan secara tunai ataupun kredit. Dari Analisa yang dicoba pada PT Unggul Energi Engineering, konsumen lebih banyak Melaksanakan pembelian sepeda motor secara Kredit. Hal ini ditandai dengan seringnya pihak bagian PO Leasing mendapatkan surat PO dari berbagai macam Leasing. Dari Sekian banyak PO yang diterima, tidak sedikit yang mengalami kesalahan dalam membuat PO dan pencatatan pengeluaran unit motor. Terjadinya keterlambatan dalam proses pengeluaran unit ini terjadi apabila seorang marketing kurang memberikan data kepada pihak PO leasing.

Hal ini menyebabkan konsumen merasa dirugikan. karena konsumen lambat menerima pesanan yang dinginkan. Apabila terjadi keterlambatan dalam penginputan pengeluaran unit dapat juga menyebabkan penjualan menurun. Hal Ini disebabkan juga oleh seringnya terjadi pembatalan pembelian sepeda motor oleh konsumen dan konsumen meminta uang muka untuk dikembalikan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang terjadi di PT.Unggul Energi Engineering penulis akan menjadikan objek ini sebagai penelitian. Penulis juga berharap dengan adanya sistem informasi penjualan yang telah di usulkan dapat mengingkatkan pelayanan dalam penjualan motor di PT.Unggul Energi Engineering serta dapat memeberikan informasi yang akurat.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Akuntansi menurut :

Akuntansi ialah dimana proses dan semua kegiatan tentu saja belum tentu dapat di pisahkan oleh kebiasaan harian di sebuah bisnis yang meliputi yang mungkin dengan adanya nilai serta pengambilan dalam cara menentukan secara baik dan untuk pihak perusahaan tersebut. Sebab itu akan memberi solusi untuk mendapatkan informasi di bidang keuangan yang tepat untuk aktivasi ataupun passiva. Dengan menggunakan ilmu ini perusahaan bisa memantau apakah bisnis yang sedang di jalankan dapat berjalan dengan baik atau tidak.

Makna Penjualan :

Pemasukan yang di hasilkan dari cara perusahaan menjual barang tersebut serta pengembalian yang di lakukan perusuhan (Leny Sulistyowati 2011:270) secara umum kegiatan ini dapat diartikan sebuah proses yang mana dua orang bertemu untuk mendapatkan keuntungan dari pembayaran resmi yang telah ditentukan.

Ada banyak cara jika proses penjualan berjalan seperti hal nya kita sebagai penjual yang bertemu dengan pelanggan atau konsumen, sebagai penjual kita mendapatkan barang tersebut dari agen (Moekijat,2011:488) penjualan tersebut memiliki arti yaitu memberi info dari kegiatan itu mereka akan sama mendapatkan apa yang mereka cari ialah keuntungan antara dua pihak.

Tujuan Penjualan.

Tujuan utama di dalam transaksi penjualan yang paling utama adalah mendatangkan keuntungan dari produk atau barang yang di jual. Dalam pelaksanaanya penjualan tidak akan dapat di jalankan tanpa adanya kontribusi dari pelaku yang berkerja seperti pedagang,agen,dan tenaga pemasaran.

Karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut akan terbentuk laba yang akan menjamin kontinuitas perusahaan. Jadi dapat kita simpulkan bahwa semua perusahaan mengklarifikasi suatu produk atau memberikan jasa sesuai permintaan penjualan. Penjualan harus dapat menghasilkan suatu aliran pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya operasi perusahaan yang nantinya akan mendapatkan keuntungan bagi para investor.

Faktor yangberpengaruh terhadap penjualan :

Faktor yang sering kita jumpai dalam memulai sebagai pelaku bisnis iala dimana kita sebagai pelaku usaha menyusun ide agar penjual tertarik dengan apa yang kita jual dan memberikan kualitas yang bagus agar pembeli puas dengan kualitas barang yang kita jual karena dengan kepuasan tersebut akan membawa keuntungan tetapi kita sebagai pelaku usaha juga bisa menjamin apabila ada kerusakan yang terjadi dan memberikan fasilitas service agar konsumen tidak kapok untuk membeli lagi (BasuSwastha, (2004:404)

Bagian Penjualan.

Berikut pembagian tugas penjualan :

1. Sebagai orang yang bertugas untuk pertama kali bertemu dengan pelanggan serta menjelaskan barang yang di jual serta menggalih kebutuhan yang di perlukan konsumen lalu di lanjutkan untuk ke proses selanjutnya yaitu bagian kredit.
2. Setelah konsumen menetapkan pilihan dan persyaratan bagian kredit survei dan mencocokan data apakah konsumen tersebut akan lolos pengajuan kredit perlu di lanjutkan kebagian gudang
3. Memeriksa keadaan apakah barang tersebut dalam kondisi baik sebelum di kirim.

4. Mengirimkan barang dan meminta kelengkapan data untuk serah terima barang.
5. Pada saat bagian penagihan bertugas surat faktur telah di berikan dari perusahaan juga akan di berikan apa bila konsumen tersebut membayar tagihan.
6. Lalu di tulis ke dalam buku besar untuk mengetahui riwayat pembayaran dari pelanggan.

Sistem Informasi Akuntansi Pejualan Tunai dan kredit :

Penjualan kredit ialah terbentuk nya perjanjian antar pembeli dengan penjual untuk kesepakatan pembayaran yang di angsur sesuai dengan kebijakan yang di tetap kan oleh perusahaanHaryono (2003;38).

Pembayaran yang di lakukan sebagai tanda jadi untuk pembelian barang berapa persen setelah barang di antar dan pesanan telah sesuai lalu proses pelunasan di bayarkan untuk proses yang lebih lanjut.

Prosedur Penjualan

Pada umumnya perusahaan menggunakan dua prosedur penjualan guna memperlancar aktivasipenjualan,yaitu :

- Prosedur penjualan tunai
- Prosedur penjualan kredit

Prosedur penjualan tersebut dapat di jelaskan sebagai berikut :

Dari beberapa pedapat di atas mengenai prosedur menurut Mulyadi 2001:5 dan penjualan menurut Sumarsono 2004:160, dapat di simpulkan bahwa prosedur penjualan adalah suatu urutan klerikal yang biaanya melibatkan beberapa orang dalam suatu department atau lebih, yang di buat untuk menjamin penanganan secara beragam transaksi pada saat perusahaan menjual barang daganganya yang terjadi berulang-ulang untuk memperoleh pedapatan.

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung di kirim langsung dengan menggunakan uang tunai baik melalui bayar di kasir ataupun bank Graciela,2012. Penjualan tunai di lkasanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang leboh dahulu

sebelum barang di serahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini untuk dapat memecahkan masalah yang sesuai dengan penlitian. Penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif dari orang-orang dan pelaku yang dapat penulis amati menggunakan data berupa data primer dan data sekunder data yang akan di gunakan penelitian terhadap pihak manajer ,kepala bagian keuangan dan karyawan PT.Unggul Energi Engineering dengan tehnik wawancara.

Sedangkan untuk data sekunder penulis mengumpulkan bukti-bukti dokumentasi,jurnal serta laporan yang ada pada PT.Unggul Energi Engineering dalam mengunpulkan data, penulis mengumpulkan bukti dari wawancara yang di lakukakan oleh manajer,kepalamanager bagian keuangan, dan karyawan PT.Unggul Energi Engineering berbeda. Dalam melakukan analisis deskriptif atas sistem akuntansi informasi ini penjualan motor listrik gesits pada PT.Unggul Energi Egineering.

Pertama penulis melakukan survey pada perusahaan PT.Unggul Energi Engineering dan memastikan bahwa data yang akan di gunakan oleh penulis benar akan keberadaanya dengan kondisi perusahaan.

Kedua mendeskripsikan penjualan tunai yang telah di terapkan melalui prosedur, dokumen dan catatan yang di pakai oleh PT.Unggul Energi Engineering.

Ketiga penulis akan menganalisis kelemahan yang ada pada perusahaan PT. Unggul Energi Engineering tentang penjualan motor listrik Gesits.

Teknik analisis deskriptif kegiatan operasional pada usaha yang ada terutama tentang proses penjualan PT.Unggul Energi Engineering tersebut yang di terapkan dan memberikan sistem informasi akuntansi terhadap pejualan motor listrik Gesits.

HASILDAN PEMBAHASAN

Sebagai perusahaan dagang yang utama PT.Unggul Energi Engineering adalah dapat melakukan penjualan motor listrik Gesits. Sehingga penerimaan kas pada PT.Unggul Energi Engineering yang berasala dari penjualan motor tersebut dari hasil wawancara oleh customer/pelanggan.

• Fungsi yang berkaitan dengan aktivasi penjualan sepeda motor listrik Gesitsmelibatkan beberapa fungsi sebagai berikut :

1. Penjualan sangat berfungsi dan memiliki tugas memahami apa yang di butuhkan pembeli setelah itu mencatat nota lalu di lanjutkan ke pada kassa. Fungsi ini di jalankan oleh perusahaan yang sedang di analisis oleh penulis.
2. Kemudian pihak kassa memproses pembayaran untuk mendapatkan struk nota di berikan bagian gudang agar pesanan bisa di siapkan.

Berikut adalah Informasi yang diperlukan oleh pihak ManajemenPT.Unggul Energi Engineering memerlukan informasi dalam sistem penjualan diantaranya :

- Jumlah unit motor listrik Gesits yang akan siap jual.

Dalam sistem penjualan di PT.Unggul Energi engineering menggunakan dokumen-dokumen berikut adalah :

Nota atau faktur penjualan dokumen ini digunakan untuk mengetahui data-data para pelanggan tersebut akan di isi oleh kemudian di lanjutkan proses oleh pihak manajer dan penerima kas.

• Fakta pembayaran yang dicoba oleh konsumen kapada bagian kas(kasir). Dokumen ini berisi data menimpa nama pelanggan(yang melaksanakan pembayaran), alamat pelanggan serta jumlah nominal yang wajib di bayarkan. Dokumen selaku fakta pembayaran sepeda motor oleh pelangganserta untuk manajer untukmengecek penerimaan kas di bagian kas(kasir).

Catatan Akuntansi yang Digunakan berkaitan dengan kegiatan penjualan yang terdapat pada PT. Unggul Energi Engineering pencatatan masih dicoba secara manual. Dimana informasi penjualan yang diterima oleh bagian penjualan cuma dilaporkan kepada manajer, begitu pula penerimaan kas. serta buat perhitungan laba rugi industri, manajer melaksanakan secara simpel dengan menghitung hasil penjualan dikurangi harga pokok pembelian sepeda motor.

Prosedur Pesanan atau Order sepeda motor pembelian dilakukan oleh PT.Unggul Energi Engineering dengan cara :

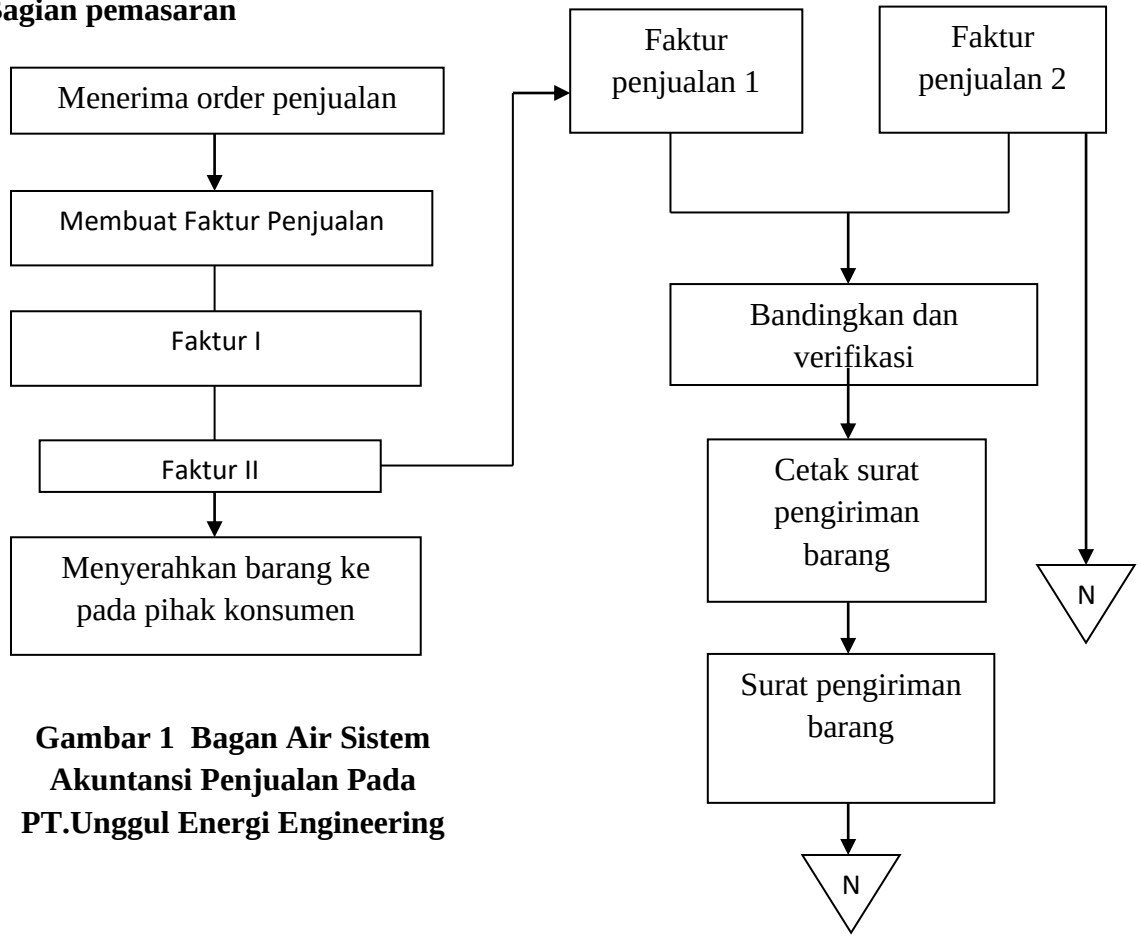
- Pembeli datang ke showroom motor memilih yang cocok sesuai kebutuhsn yang di inginkan oleh

konsumen . Sepeda motor yang dipilih konsumen, selanjutnya orderan di bagian pemasaran apabila unit tersedia proses pembelian akan secepatnya di proses jika unit yang di inginkan oleh konsumen tidak tersedia (kosong) konsumen di harapkan untuk menunggu beberapa hari kemudian barang akan di kirim.

- Kasir hendak memohon nota penjualan lembar awal serta kedua, yang berikutnya dicoba pengecekan ulang Sehabis dinilai cocok, konsumen melaksanakan pembayaran kepada kasir serta kasir membubuhkan ciri ataupun cap“ lunas” terhadap ketiga lembar nota. Totalitas nota tersebut berikutnya diberikan kepada pihak manajer dan bagian pemasaran buat melaksanakan penyerahan benda.

Flowchart sistem akuntansi penjualan PT.Unggul Energi Engineering.

Bagian pemasaran



Gambar 1 Bagan Air Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT.Unggul Energi Engineering

KESIMPULAN

Dalam menjalankan usahanya PT. Unggul Energi Engineering mendapatkan persaingan dari perusahaan yang memasarkan produk yang sama. Pada umumnya, harga jual untuk jenis sepeda motor selalu menunjukkan kenaikan. Berdasarkan hasil penulisan dan pengamatan yang dilakukan oleh penulis, maka simpulan yang diambil adalah

analisis penjualan sepeda motor yang terjadi pada PT. Unggul Energi Engineering kurang efektif karena seringnya terjadi keterlambatan dari pelaporan pihak marketing kepada administrasi penjualan mengenai data – data konsumen .

Sehingga, pencatatan penjualan sepeda motor yamaha sering dilakukan setiap akhir bulan. Hal ini pun menimbulkan masalah karena tidak sedikit konsumen yang mengeluh akan hal ini. Konsumen kecewa dan beralih kepada dealler lain dan mengakibatkan kurangnya penjualan. Hal ini dapat dilihat dari marketing sering lambat melaporkan data konsumen dan membuat SPK (Surat Pemesanan Kendaraan)

SARAN

Sehubungan dengan masalah yang dihadapi oleh PT. Unggul Energi Engineering maka penulis akan mengemukakan beberapa Saran, yaitu :

Meningkatkan Sumber Daya Manusia (Human Resource). hal ini dilakukan agar dapat meningkatkan kinerja dalam bidang pencatatan penjualan. Dengan adanya peningkatan sumber daya manusia akan meningkatkan produktivitas kerja serta menciptakan efisiensi secara cermat sehingga perusahaan akan mampu mencapai tujuan dalam jangka panjang.

Memberikan Sangsi agar mengurangi tingkat keterlambatan dalam pengumpulan data konsumen serta pembuatan SPK (Surat Pemesanan Kendaraan) ada baiknya perusahaan memberikan sangsi bagi marketing yang lambat memberikan data konsumen seperti pemotongan uang bonus penjualan serta pembatalan penghargaan atau reward.

Refrence

Krismiaji. 2010. Sistem Informasi Akuntansi.Yogyakarta : UPP STIM YKPN

Krismiaji. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : Gava Media La, Midjan. 2012. Sistem Informasi Akuntansi I. Jakarta : Dunia Cerdas Moekijat. 2011. Kamus Manajemen. Cetakan Kelima. Yogyakarta

Mulyadi. 2011. Pengantar Akuntansi. Jakarta : Salemba Empat

Mulyadi. 2011. Sistem – Sitem Akuntansi. Sulistiyowati, Leny. 2011. Pengertian

Penjualan. Jakarta: Bumi Aksara. Jakarta : Salemba Empat Sulistiyowati,

Leny. 2011. Pengertian Penjualan. Jakarta: Bumi Aksara.

Jhamb, D., & Mittal, A. (2022). How do possessiveness, nongenerosity and envy in young female consumers convert into shopping addiction?. *Journal of Consumer Behaviour*, *21*(4), 728-742.

Gati, V., Nasih, M., Agustia, D., & Harymawan, I. (2020). Islamic index, independent commissioner and firm performance. *Cogent Business & Management*, *7*(1), 1824440.

Tinovitasari, F., Yuliastanti, R., & Malati, F. (2017). Work Discipline Factors Affecting Employees Performance Of Marketing Subdivision of Madika Foundation In Surabaya. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development*, *1*(1), 23-39.

Dikajati, M. (2019). Analisis Penghitungan Kembali Pph 21 Atas Tunjangan Bpjs Pada Pt. Ncr (Studi Kasus Ef Sinergy Consultant) . *Doctoral dissertation*.

Ida Tri Wahyuni Sri, L. (2017). PENERAPAN PPH PASAL 23 PADA PT. INTEGRA INDOCABINET BETRO SEDATI SIDOARJO. *Doctoral Dissertation, STIE Mahardhika Surabaya*, 1-7.

Lumunon, C., Saerang, D. P., & Elim, I. (2014). ANALISIS PERHITUNGAN DAN PENCATATAN PPH PASAL 23 DAN PELAPORAN PPH PASAL 25 PADA PT. BANK SULUT CABANG UTAMA. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 32-41.

Setiadi. (2019). PPH PASAL 23 – MASA FEBRUARI 2017 (STUDI KASUS PADA PT ELNUSA FABRIKASI KONSTRUKSI JAKARTA). *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsurya*, 15-23.

Sriwidari, M. (2017). ANALISIS PERHITUNGAN PPH PASAL 21 KARYAWAN TETAP PADA PT. BINTANG MULTISARANA PALEMBANG. *Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Sriwijaya*.

Wandansari, N. D. (2013). perlakuan akuntansi atas pph pasal 21 pada PT. Artha prima finance kotamobagu. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi*, 1(3).

Wenas, C. A. (2018). Perhitungan, penyetoran, pelaporan PPh 21 di PT. XYZ. *SKRIPSI*.

Wijayanti, N. (2015). ANALISIS PERHITUNGAN, PENYETORAN, DAN PELAPORAN PPH PASAL 21 PADA KARYAWAN PDAM SURYA SEMBADA KOTA SURABAYA. *Doctoral dissertation, STIE Perbanas*, 1-8.

Wibowo, T. S. (2022). Psychological Contract Theory Relation to Organizational Citizenship Behavior (OCB) of Flight Attendants. *International Journal of Science, Technology & Management*, *3*(1), 144-152.

Elfahmi, S., Chandrarin, G., & Manan, A. (2021). The influence of external environment, internal environment, and motivation on competitiveness

through the product innovation of Lasem Batik Tulis SMEs in Indonesia. *International Journal of*