

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar

Nirmawati¹, Sri Rahayu Syah^{1*}, Ika Irmawati¹, Fiviyanti Hasim¹

¹ Politeknik Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Profesi Indonesia Makassar, Indonesia

Corresponding Author: swarmilah@mercubuana.ac.id^{1*}

Article History

Received : 19-09-2024

Revised : 05-10-2024

Accepted : 15-10-2024

Keywords: Accounting System;
Credit; Sales

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tentang penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar yang terjadi. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa: observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ditemukan hasil bahwa penjualan dilakukan dengan 2 cara yaitu: (1) penjualan langsung yang proses penjualan kreditnya bekerja sama dengan pihak leasing dengan program *Massindo Fair* yang efektif dalam menarik pelanggan dengan penawaran tanpa DP, biaya admin, dan bunga 0%. Namun, kekurangan terdapat pada dokumentasi dan pencatatan akuntansi, seperti tidak adanya rekapitulasi harga pokok penjualan, bukti memorial, dan kartu piutang, yang membuat sistem ini tidak sepenuhnya sesuai dengan prosedur akuntansi yang berlaku. (2) Penjualan tidak langsung melakukan penjualan ke toko-toko dengan presentasi diskon khusus dari perusahaan dengan pembayaran deposit. Fungsi kredit dan fungsi penagihan terkait tidak digunakan. Dokumen yang digunakan tidak dilengkapi dengan bukti memorial. Pencatatan akuntansi yang berjalan belum dilengkapi kartu piutang sehingga tidak sesuai dengan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit yang berlaku.

ABSTRACT

The objective of this study is to analyze the implementation of the Credit Sales Accounting System at PT Massindo Solaris Nusantara Makassar. The research employs a descriptive qualitative method, utilizing data collection techniques such as observation, interviews, and documentation. The study reveals that sales are conducted in two main ways: (1) Direct sales, where credit transactions are handled in partnership with leasing companies through the Massindo Fair program, which offers no down payment, no administrative fees, and 0% interest. However, deficiencies in documentation and accounting records are noted, including the absence of cost of goods sold recapitulation, memorial evidence, and accounts receivable cards, which results in non-compliance with established accounting procedures. (2) Indirect sales involve selling to stores with special discount offers and deposit payments, without employing credit and collection functions.

This approach also lacks memorial evidence in documentation and does not include accounts receivable cards in the accounting records, further deviating from the applicable Credit Sales Accounting System.

PENDAHULUAN

Di era globalisasi sekarang perkembangan semakin pesat tingkat persaingan bisnis terhadap penjualan pada perusahaan juga terus meningkat. Semua perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan dan memastikan kelangsungan pertumbuhan perusahaan mereka. Perusahaan harus memiliki inovasi dan kreativitas dalam meningkatkan penjualan untuk tetap hidup di dunia pasarnya. Berbagai upaya yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan agar kelangsungan hidup perusahaan tetap berjalan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Siklus penjualan perusahaan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu: penjualan tunai dan penjualan secara kredit untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Penjualan tunai adalah pembelian dengan pembayaran secara langsung membayar lunas sebesar harga yang dibayar dan akan dilakukan pencatatan transaksi (Mulyadi, 2016). Penjualan secara tunai dilakukan dengan transaksi jual beli seperti biasanya membayar tagihan dengan harga barang sesuai pesanan dan melakukan pembukuan. Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang melakukan pembayaran dengan mencicil, dan dengan kredit keuntungan yang didapat lebih, (Riadi, 2012). Penjualan kredit adalah proses dimana perusahaan memberikan barang dan pelayanan kepada konsumen dengan persetujuan untuk membayar di masa mendatang. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, penjualan kredit telah menjadi strategi umum yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar mereka. Namun, penjualan kredit juga membawa risiko signifikan bagi perusahaan, terutama terkait dengan kemungkinan keterlambatan pembayaran atau bahkan ketidakmampuan konsumen untuk melunasi utangnya. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penjualan kredit diberikan hanya kepada konsumen yang memenuhi syarat dan dilandasi dengan kepercayaan bahwa penerima kredit mampu membayar pinjaman sesuai dengan waktu dan persyaratan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Untuk mengantisipasi tidak tertagihnya piutang maka tidak semua permintaan transaksi penjualan kredit dapat diberikan oleh pembeli dan diperlukan pengecekan intern terhadap status kredit pembelian sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan. Pemberi kredit memiliki wewenang untuk menerima atau menolak permohonan pembelian kredit berdasarkan analisis terhadap riwayat penulisan piutang yang dilakukan oleh pembeli tersebut di masa lalu.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit digunakan untuk mengontrol dan mengendalikan aktivitas penjualan dalam perusahaan. Sistem akuntansi penjualan kredit diperlukan untuk mengurangi kecurangan yang terjadi dalam proses penjualan kredit baik kecurangan yang disengaja maupun kecurangan yang terjadi akibat kelemahan sistem

tersebut. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dirancang dengan tujuan untuk mengendalikan dan mengawasi aktivitas penjualan kredit tujuan ini sangat penting untuk meningkatkan pengendalian internal karena adanya risiko kesalahan sistem atau tindakan kecurangan yang dapat terjadi akibat kelemahan dalam sistem tersebut. (Saragih, S. O., & Ardila, I. 2024)

PT Massindo Solaris Nusantara Makassar merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang berkembang pesat dengan concert di bidang bedding dan sudah memiliki 22 pabrik di Indonesia untuk mempermudah penjualan produk, produsen kasur terkemuka di Indonesia yang didirikan pada tahun 1983 oleh Bapak & Ibu William Massie. Masindo Group adalah perusahaan keluarga yang sekarang dipimpin oleh Bapak Jeffri Massie sebagai Presiden Direktur. Massindo Group sangat bersemangat dalam menjalankan pernyataan misinya yaitu “Meningkatkan kualitas hidup keluarga di masyarakat” dengan menyediakan produk tidur berkualitas tinggi, dan menjadi mitra bisnis yang unggul bagi para penjual dan pemasoknya, juga menjadi tempat kerja yang baik bagi para staf dan karyawannya. Perusahaan ini terus berkembang meningkatkan kualitas produknya untuk dapat bersaing dengan banyaknya produk-produk serupa yang baru.

Penelitian (Tumalun & Pangerap, 2019) menunjukkan bahwa PT Nusantara Sakti Cabang Manado sudah melakukan sistem informasi akuntansi penjualan kredit sistem online yang baik yaitu cepat, aman dan murah. Namun terdapat kekurangan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Fungsi kas dan fungsi akuntansi dirangkap oleh satu orang yang dapat menimbulkan kecurangan dan pekerjaan yang kurang efektif dan efisien. Terdapat juga kekurangan dari fungsi kredit yang melakukan survei tidak sesuai dengan standar yang ada yaitu meloloskan pemohon kredit dengan cara memanipulasi data pemohon seperti data slip gaji. Penelitian (Hadijah & Said, 2022) menunjukkan bahwa (1) Implementasi Sistem Informasi Akuntansi pada PT Hadji Kalla Cabang Baubau sudah menerapkan sistem informasi akuntansi yang menggunakan sistem komputerisasi dengan menggunakan aplikasi *software accurate*; (2) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Hadji Kalla Cabang Baubau dikatakan belum maksimal dimana dalam hal ini terdapat dua fungsi yang dilaksanakan oleh satu bagian.

Penelitian (Sari D.P, 2019) menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV. Nugraha Jaya sudah cukup baik dalam meningkatkan pengendalian intern. Namun, masih terdapat beberapa kelemahan dalam sistem pengendalian intern yang tidak sesuai dengan fungsi dan tugasnya. Dalam penelitian (Fauzian, N. A, & Sadiqin, A, 2021) menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit yang dimiliki PT Pratama Metropolis Sejahtera berdampak positif, dengan banyak pembeli yang memilih opsi kredit. Perusahaan bekerja sama dengan berbagai *leasing* untuk mempermudah pembelian, namun tidak bertanggung jawab atas keterlambatan pembayaran oleh pelanggan. Proses penginputan penjualan sudah modern dengan sistem web untuk pengajuan STNK dan BPKB serta pengumpulan data pelanggan untuk database. Meskipun demikian, terdapat masalah perangkapan fungsi, seperti kasir yang juga menangani penagihan piutang, dan proses

pengecekan piutang masih dilakukan secara manual. Penelitian (Aprianti A, 2019) menyatakan bahwa: (1) sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PD. Sinar Mas Hakasima Cabang Jember pada prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang dan yang terakhir prosedur distribusi penjualan, sudah memenuhi prosedur penjualan kredit. (2) unsur-unsur sistem informasi akuntansi pada PD Sinar Mas Hakasima Cabang Jember sudah memenuhi prosedur-prosedur dari unsur-unsur sistem informasi akuntansi yang sudah dikemukakan diantaranya dari sumber daya manusia, alat, metode yaitu organisasi, prosedur, formulir, dan pencatatan dan yang terakhir segi pelaporan.

Penjualan yang berjalan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar memiliki dua cara penjualan yaitu penjualan tidak langsung dan penjualan langsung. Penjualan tidak langsung dilakukan oleh sales dengan menjual produk ke toko. Perusahaan mengirimkan barang yang dipesan oleh toko melalui sales sesuai dengan surat pesanan yang tertera. Pembayaran untuk penjualan toko dilakukan dengan deposit ke perusahaan, dari deposit tersebut dipotong berdasarkan nilai harga barang yang dikirimkan setiap bulannya. Konsumen juga dapat melakukan pembelian produk dengan sistem kredit di toko, apabila toko tersebut memiliki kerja sama dengan leasing yang dimaksudkan. Untuk itu perusahaan hanya menerima pembayaran sesuai dengan harga yang tertera pada surat pesanan toko (Observasi, 2024)

Penjualan secara langsung dilakukan oleh tim direct marketing dengan strategi penjualan *bellow the line* menggunakan sistem penjualan cash dan kredit. Penjualan cash dibuatkan surat pesanan barang yang diinginkan oleh konsumen. Pembayaran dilakukan melalui transfer ke rekening Massindo Solaris Nusantara/ menggunakan Q-ris/ pembayaran tunai dengan bukti kuitansi. Penjualan kredit dilakukan dengan mitra kerja sama leasing. Pembayaran dilakukan oleh leasing ke perusahaan apabila barang yang dipesan oleh konsumen sesuai dengan purchasing order dan surat pesanan yang telah dibuat oleh tim marketing dan sudah diantarkan oleh bagian pengiriman. Pembuatan surat pesanan dilakukan apabila purchasing order dari pihak leasing telah diterima. Type barang yang terdapat pada surat pesanan sudah layak untuk diantarkan, maka sehari setelah diterimanya surat pesanan barang tersebut dapat diantarkan ke konsumen. (Observasi: 2024). Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar.

Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen dalam memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2016). Sistem akuntansi adalah metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengelompokkan, merangkum, serta melaporkan informasi keuangan dan operasi perusahaan (James, 2009).

Dari kedua definisi yang dikemukakan oleh para ahli maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem akuntansi adalah suatu prosedur yang berkaitan dengan seluruh transaksi keuangan digunakan oleh suatu perusahaan untuk memberikan informasi dan memudahkan

pengelolaan manajemen perusahaan yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan yang tepat.

Penjualan adalah transaksi jual beli yang dilakukan penjual dan pembeli dengan cara pembayaran tunai maupun kredit (Mulyadi, 2013). Penjualan adalah kewajiban pembeli yang haru dibayar kepada pihak penjual, baik penjualan barang/jasa (Soemarso, 2013). Penjualan adalah salah satu fungsi pemasaran, dimana tujuannya adalah supaya perusahaan mendapatkan laba agar kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan (Akhmad Gunawan,2023).

Aktivitas penjualan, yaitu (Susanto, 2013): 1) Aktivitas penjualan adalah sumber pendapatan bagi perusahaan. Semakin banyak penjualan dalam perusahaan maka otomatis pendapatan dalam perusahaan tersebut akan meningkat, 2) Hasil penjualan merupakan aset lancar perusahaan, oleh karena itu harus dikontrol, 3) Dari adanya penjualan perusahaan tersebut mengalami perubahan posisi harta.

Penjualan adalah suatu proses transaksi pemberian jasa atau barang yang melibatkan penjual dan pembeli untuk meningkatkan pendapatan perusahaan yang melakukan kegiatan operasional terus menerus.

Sistem akuntansi penjualan kredit adalah penjualan kredit transaksi barang atau jasa yang dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang nantinya pembayarannya dilakukan jangka waktu tertentu (Mulyadi 2013). Mulyadi menjelaskan bahwa proses sistem akuntansi penjualan kredit melibatkan banyak pihak. Penjualan kredit dapat menimbulkan perubahan aset perusahaan munculnya piutang dan berkurangnya persediaan barang gudang.

Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan sebuah sistem yang terdiri dari sekumpulan unsur yang saling berkaitan satu sama lain, maka sistemnya bisa dijadikan pengolah data yang berkaitan dengan tindakan perusahaan, memicu berlangsungnya penjualan kredit seperti: fungsi yang terkait dalam penjualan kredit, dokumen yang terkait dalam penjualan kredit, dan catatan akuntansi yang terkait dalam penjualan kredit.

Berikut fungsi-fungsi meliputi sistem informasi akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:161): 1) Fungsi Kredit dalam penjualan kredit fungsi ini bertanggung jawab meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Fungsi ini bertujuan untuk mencegah kemungkinan tidak tertagihnya piutang pelanggan, 2) Fungsi Penjualan Fungsi ini bertanggung jawab melayani kebutuhan barang pelanggan. Mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order, meminta persetujuan kredit, dan menentukan tanggal pengiriman serta mengisi surat order pengiriman, 3) Fungsi Gudang Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkannya ke fungsi pengiriman, 4) Fungsi Pengiriman fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk menjamin bahwa

tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang, 5) Fungsi Akuntansi Fungsi ini bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan kredit dalam jurnal penjualan dan mencatat transaksi bertambahnya piutang pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi pengiriman, 6) Fungsi Penagihan Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat surat tagihan secara periode dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit meliputi beberapa fungsi yang tidak dapat dipisahkan dimulai orderan pembeli hingga diterimanya barang oleh pembeli dengan pembayaran dalam jangka waktu yang telah disepakati. Sistem akuntansi penjualan kredit dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dengan piutang dan stok barang gudang.

Berikut adalah dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit (Mulyadi, 2016): 1) Surat order pengiriman dan tebusannya merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan, 2) Faktur dan tebusannya. Faktur penjualan adalah penggunaan dokumen untuk dasar pencatatan timbulnya piutang, 3) Rekapitulasi harga pokok penjualan yaitu untuk perhitungan total harga pokok produk yang akan dijual dalam waktu periode akuntansi tertentu, 4) Bukti memorial adalah dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke jurnal umum. Dalam penjualan kredit, bukti memorial digunakan untuk pencatatan harga pokok produk yang akan dijual dalam periode akuntansi tertentu, 5) Dokumen-dokumen ini membantu memastikan bahwa semua transaksi penjualan kredit dicatat dengan akurat dan transparan serta memudahkan pengelolaan penagihan.

Berikut catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit (Mulyadi,2016): 1) Jurnal penjualan merupakan catatan yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit, 2) Kartu piutang merupakan catatan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya, 3) Kartu persediaan merupakan catatan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan, 4) Kartu gudang merupakan catatan yang diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di Gudang, 5) Jurnal umum merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu

Berdasarkan latar belakang diatas maka perumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar?

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif deskriptif atau berbentuk uraian. Penelitian ini bertujuan memecahkan masalah dalam menggambarkan problematik yang terjadi. Menurut Moleong (2017:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain - lain secara deskripsi dalam bentuk

kata – kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: (1) data primer adalah data penjelasan mengenai proses penjualan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar yang langsung didapatkan di lapangan dari narasumber yang telah memberikan jawaban dari hasil wawancara (2) data sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku literatur, jurnal-jurnal dan dokumen-dokumen perusahaan yang dapat memberikan informasi dan referensi tentang analisis penjualan kredit pada perusahaan.

Hal ini didasarkan pada pertimbangan bahwa peneliti ingin memahami, mengkaji secara dalam dan memaparkan dalam tulisan ini mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar yang berlokasi di Pergudangan Parangloe Indah Blok L6 No 1-10. Pengumpulan data yang digunakan berupa:

1. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan secara langsung terhadap kegiatan yang berlangsung pada perusahaan yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar.
2. Wawancara yaitu teknik mengumpulkan data dengan berinteraksi secara langsung dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pihak penjualan, pihak administrasi, akuntansi, bagian gudang, pihak mitra kerja sama leasing dan bagian pengiriman dengan pihak-pihak penelitian terkait.
3. Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dokumen yang terkait dengan penelitian yang dikaji berupa catatan laporan, kuitansi dan gambar untuk mendeskripsikan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar.

Proses pengolahan data menjadi informasi baru dan karakteristik data lebih mudah dipahami dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang berkaitan dengan penelitian ini. Berikut tahapan yang digunakan dalam menganalisis data:

1. Pengumpulan data dan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini berupa wawancara, pengamatan dan dokumentasi yang terkait dengan transaksi penjualan kredit.
2. Reduksi data proses penyederhanaan data mentah yang dijumpai di lapangan mengenai proses transaksi penjualan kredit.
3. Menyajikan data yang telah dilakukan reduksi untuk mempermudah memahami penelitian yang dimaksudkan dan penarikan kesimpulan dalam penelitian ini.
4. Kesimpulan merupakan tahapan akhir dari proses analisis data kualitatif yang memiliki tujuan untuk menarik kesimpulan peneliti menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh pembaca dan mencakup informasi – informasi penting dalam penulisan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian ini akan diuraikan mengenai sistem akuntansi penjualan kredit yang berjalan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar. Kegiatan utama perusahaan melakukan produksi dan penjualan untuk meningkatkan laba perusahaan dan tetap tumbuh, bersaing dengan perusahaan lain dan produknya dapat dikenali oleh masyarakat luas. Konsep

penjualan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar dipimpin oleh bapak Liangandi Mujiyanto selaku Regional Sales Manager wilayah Makassar. Dengan melakukan penjualan yang tertinggi dengan biaya yang sama tentu akan meningkatkan laba perusahaan yang lebih baik. Strategi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan ada 2 yaitu:

1. *Below the line* adalah melakukan pemasaran atau promosi secara langsung atau bertemu langsung dengan calon pembeli dengan beberapa cara seperti *roadshow*: dengan melakukan presentasi perdana kepada kolega dan mitra bisnis untuk produk baru yang akan diluncurkan, pameran untuk memperkenalkan produk baru yang dipasarkan dan menarik minat calon pelanggan dan membangun jaringan hubungan dengan mitra pembiayaan, *event* dilakukan untuk melakukan penjualan dengan menampilkan produk dan diselenggarakan di waktu tertentu, dan *door to door* melakukan penjualan atau pengenalan produk secara langsung kepada calon konsumen dengan mendatangi rumah ke rumah.
2. *Above the line* adalah pemasaran atau strategi promosi yang dilakukan secara tidak langsung bertemu dengan calon konsumen, strategi ini dapat berupa pemasangan spanduk, pamflet, billboard, maupun media sosial.

Perusahaan memiliki dua program penjualan yaitu: penjualan langsung (*direct*), tenaga penjual ini biasanya di tempatkan pada strategi penjualan *below in the line* dengan program penjualan yang berbeda seperti: pola diskon, harga, proses pembayaran sampai dengan pengiriman barang kepada konsumen. Pembelian secara tunai dilakukan apabila pembeli sudah menetapkan pilihan pada tipe barang, ukuran, warna, model dan spesifikasi barang yang diinginkan. Penjualan *direct* bahkan membuka transaksi penjualan secara langsung di pabrik atau kantor dengan ditangani langsung oleh *marketing direct*. Memiliki program penjualan kredit *Massindo Fair* yang memiliki mitra kerja sama dengan pihak leasing. Transaksi penjualan kredit dilakukan apabila *purchasing order* dari pihak leasing telah ada dan sesuai dengan surat pesanan *marketing*.

Penjualan tidak langsung ke mitra toko diberikan harga margin dealer oleh perusahaan juga memiliki prosedur penjualan yang berbeda seperti pola diskon, program dan *free* untuk calon konsumen mereka. Konsumen dapat melakukan transaksi dengan pembelian tunai maupun pembelian secara cicilan di toko tempat konsumen melakukan transaksi. Pengiriman barang dilakukan apabila surat pesanan yang diterima dari sales toko sudah lunas.

Melakukan jurnal dan memastikan program yang digunakan sesuai kemudian pengecekan stock barang sesuai dengan surat pesanan yang dibuat oleh tim *marketing*, surat jalan yang dibuat untuk barang orderan konsumen dicocokkan dengan barang yang keluar sesuai dengan surat pesanan yang telah dibuat. Pengantaran barang disesuaikan dengan surat pesanan dan surat jalan yang tertera. Pembelian *cash* dapat dilakukan dengan transfer langsung ke rekening kantor (Massindo Solaris Nusantara) selain dari rekening kantor yang bersangkutan konsumen tidak diperbolehkan melalui pembayaran kepada sales maupun pihak yang terkait, penerimaan uang tunai dengan membuat kuitansi penerimaan kas, maupun kris yang disertai dengan bukti transaksi yang berhasil.

Proses pembelian kredit yang banyak memikat hati calon pembeli karena beberapa program yang dimiliki oleh perusahaan seperti promo *Massindo Fair* atau sering disebut sebagai promo cicilan bunga 0%, tanpa uang muka, tanpa biaya admin dan pembayaran berjalan mulai bulan depan setelah transaksi. Untuk menekan kerugian yang akan diperkirakan muncul pada perusahaan maka perusahaan bekerjasama dengan pihak leasing. *Massindo Solaris Nusantara* bekerjasama dengan beberapa pihak leasing untuk meningkatkan penjualan kredit dan menekan terjadinya kerugian pada perusahaan, setiap pembiayaan memiliki sistem analisis pemberian kredit yang berbeda, persyaratan yang dijadikan standar untuk pengajuan kredit oleh konsumen yang berminat juga berbeda, berikut persyaratan beberapa leasing kerjasama *Massindo Solaris Nusantara*:

1. *Home Credit Indonesia*, adapun persyaratan yang biasanya digunakan oleh HCI hanya menggunakan KTP pembeli dan Handphone karena sistem yang dimiliki berbasis aplikasi sehingga sangat memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian, setelah melakukan verifikasi data biasanya konsumen diberikan limit belanja dengan jumlah yang telah ditentukan, apabila limit yang diberikan oleh sistem HCI lebih tinggi dari harga barang yang diinginkan oleh konsumen maka pembeli tidak perlu membayarkan uang muka. Namun apabila limit yang diberikan oleh sistem HCI ke konsumen lebih rendah dari harga barang maka konsumen wajib membayar uang muka dengan selisih harga yang diberikan oleh sistem HCI. Setelah konsumen sepakat dengan persyaratan yang diberikan oleh sales HCI proses berikutnya penginputan data untuk menunggu hasil persetujuan pengajuan kredit yang diberikan, namun hasil pengajuannya cukup menunggu hingga 10-30 menit. Pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang sering memiliki penjualan di lapangan karena prosesnya yang cukup mudah, aman, cepat dan simpel.
2. *Spectra (FIF Group)*, pemberian kredit oleh pembiayaan ini memiliki beberapa persyaratan seperti KTP dan Kartu Keluarga untuk harga dibawah 10jt, untuk harga diatas 10jt pemohon diwajibkan memiliki NPWP dan KTP pasangan bagi yang sudah berkeluarga, leasing ini memiliki keunggulan untuk konsumen diluar daerah yang memiliki keterbatasan waktu untuk datang langsung melakukan transaksi kredit dapat dilakukan dengan mengirimkan foto persyaratan yang dibutuhkan dan mengisi form formulir yang telah diberikan kepada pemohon. Setelah melakukan penginputan data ada dua kemungkinan yang diberikan oleh pihak leasing ada survey dan non-survey, survey dilakukan sesuai dengan prosedur dan data pemohon, apabila pemohon masuk ke dalam syarat pemberian kredit maka pengajuan kredit dapat diberikan dan apabila pemohon tidak memenuhi syarat maka pemberian kredit tidak dapat dilakukan.
3. *Bussan Auto Finance (BAF)*, pembiayaan ini melakukan proses transaksi dengan bertemu langsung antara pemohon kredit dengan sales BAF. Prosesnya tergantung dari kesepakatan dua belah pihak apabila pemohon tidak memungkinkan untuk datang langsung ke pameran atau event yang diadakan oleh perusahaan sales BAF juga dapat melakukan proses kredit home delivery service atau datang langsung ke rumah konsumen. Beberapa persyaratan seperti KTP, NPWP dan slip gaji sebagai persyaratan

analisis kredit leasing. Melakukan pemberian kredit kepada pemohon sesuai dengan type barang dan harga barang yang diinginkan oleh pemohon dengan melakukan survey apabila pemohon baru menggunakan leasing BAF. Pemohon yang sudah menjadi member dari BAF hanya mengecek kembali history pembayaran yang dilakukan oleh pemohon. Limit pengambilan kredit terbatas hingga 15jt untuk furniture. Penagihan pembayaran dari perusahaan dilakukan setelah barang diantarkan dan pihak BAF mendapatkan surat pesanan yang telah dibuat oleh pemasar Massindo Solaris Nusantara dengan stempel sebagai persyaratan administrasi pembayaran tagihan perusahaan.

4. *Mega Finance* proses pemberian kredit oleh leasing ini yaitu dengan melakukan input data pemohon dengan persyaratan ktp untuk yang sudah menjadi pelanggan lama atau sudah melakukan transaksi sebelumnya dan pemberian limit pembelian untuk konsumen, untuk harga diatas 10jt biasanya memberlakukan pembayaran uang muka sebesar 10% dari harga barang yang diinginkan konsumen.

Apabila permohonan kredit telah mendapatkan persetujuan dari pembiayaan yang bersangkutan selanjutnya marketing dari pihak perusahaan membuat surat pesanan berdasarkan purchasing order yang terima dari pihak leasing. Penulisan surat pesanan dilakukan setelah pengecekan stock barang oleh ACS (*Admin Customer Service*) yang sesuai dengan orderan konsumen sehingga dapat menentukan tanggal pengiriman barang. Surat pesanan harus sesuai dengan nama konsumen, alamat konsumen, tanggal order dan tanggal pengiriman, type, warna, ukuran barang, hadiah – hadiah yang diberikan kepada konsumen, nominal harga yang telah diinput sesuai dengan pesanan pembelian dari pembiayaan yang bersangkutan.

Pembayaran untuk penjualan kredit melalui leasing pada saat barang pesanan konsumen yang sudah disetujui oleh leasing telah diterima, maka penagihan untuk pembayaran barang sesuai pesanan akan ditagihkan kepada leasing, berdasarkan dengan harga barang, surat pesanan dan surat jalan. Untuk pembiayaan HCI pembayaran berdasarkan nomor kontrak pemohon untuk dibayarkan ke perusahaan sehingga memudahkan untuk penagihan pembayaran penjualan kredit. Melakukan portal sesuai dengan nomor kontrak pembiayaan yang telah disetujui. Sementara leasing yang lain memiliki prosedur yang berbeda melakukan pemberian surat pesanan resmi yang terstempel dan memberikan purchasing order kepada pihak perusahaan untuk dilakukan penagihan apabila syarat-syarat yang diberikan oleh leasing telah dipenuhi.

Sistem akuntansi penjualan kredit terdiri dari enam bidang fungsi, diantaranya:

1. Fungsi penjualan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar bermula dari proses pencarian calon konsumen sampai ke penerimaan barang. Proses pencarian calon konsumen dilakukan dengan berbagai strategi penjualan oleh para sales. Penjualan dengan beberapa type barang yang high kualitas akan memberikan insentif khusus kepada sales yang berhasil melakukan transaksi tersebut. Sales berlomba untuk mendapatkan penjualan sebanyak-banyaknya untuk mendapatkan insentif yang tidak terbatas. Tugas utama sales melakukan promosi, memberikan informasi terkait spesifikasi, harga produk, dan keunggulan yang dimiliki oleh produk perusahaan.

Memberikan informasi promo keunggulan kepada calon konsumen *Massindo Fair* promo cicilan tanpa uang muka, tanpa biaya admin, bunga 0%, pembayaran bulanan dibayarkan bulan depan dengan bekerja sama dengan pihak leasing sesuai dengan persyaratan masing – masing leasing. Dari upaya yang dilakukan oleh tim marketing penjualan produk pada PT Massindo Solaris Nusantara mencapai hingga 30-50 unit per hari. Terdapat kendala dalam sistem penjualan setelah pengajuan pengambilan kredit dari leasing disetujui ada beberapa konsumen yang membatalkan secara tiba-tiba sehingga mengakibatkan pengerjaan berulang terhadap pemesanan yang telah didaftarkan pada surat pesanan.

2. Fungsi kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara ini tidak dilakukan oleh perusahaan karena perusahaan memiliki mitra kerja sama dengan leasing yang akan melakukan transaksi kredit untuk pembelian kredit dengan berbagai penawaran yang di berikan oleh Massindo Solaris Nusantara. Pihak leasing melakukan fungsi kredit sesuai dengan SOP perusahaan masing-masing.
3. Fungsi penagihan pada PT Massindo Solaris Nusantara apabila pembelian berupa cash dengan pembayaran uang muka, maka barang tidak dapat dikirimkan sebelum konsumen melakukan transaksi pelunasan, untuk pembelian kredit melalui leasing Massindo Solaris Nusantara melakukan penagihan apabila produk sesuai pesanan konsumen telah diterima oleh konsumen. Dengan mengirimkan nomor kontrak konsumen kepada pihak leasing terkait dengan faktur pengeluaran produk sesuai dengan surat jalan. Foto penerimaan barang antara konsumen pada saat pengantaran barang telah dilakukan.
4. Fungsi gudang pada PT Massindo Solaris Nusantara ditugaskan oleh kepala bagian gudang untuk menyiapkan produk yang akan diberikan ke bagian pengiriman sesuai dengan surat jalan dan surat pesanan yang terlampir. Pengecekan kelayakan produk yang terjual sebelum diserahkan ke bagian pengiriman. Memberikan informasi stock barang siap kirim yang ada di gudang maupun barang *slow moving* yang tersedia ke bagian penjualan.
5. Fungsi pengiriman pada bagian ini melakukan pengambilan barang yang telah disiapkan oleh bagian gudang mengatur rute pengantaran dan mengambil berkas administrasi yang diperuntukkan konsumen, mengecek kelengkapan produk sesuai dengan surat jalan dan produk yang akan diantarkan. Melakukan konfirmasi ulang kepada konsumen sebelum pengantaran. Mitra kerja sama leasing bertanggung jawab atas calon pembeli kredit.
6. Fungsi akuntansi bagian ini dikerjakan oleh kasir yang bertanggungjawab untuk melakukan posting, pencatatan, penyeteroran uang dan memegang kas kecil. Melakukan setoran ke bank untuk setiap transaksi tunai. Memastikan transaksi yang terjadi di lapangan sudah diterima oleh perusahaan. Melakukan pencatatan keuangan setiap akhir periode.

Penjualan tidak langsung meliputi fungsi Sistem Akuntansi Penjualan diantaranya: Fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Penjualan tidak

langsung melakukan pembayaran deposit ke perusahaan dengan Margin dealer yang telah disetujui kedua belah pihak. Setiap transaksi penjualan dikeluarkan berdasarkan surat pesanan dari toko dan pencatatan keuangan setiap akhir periode (satu bulan).

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan akuntansi kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar yaitu surat pesanan pengiriman dan tebusannya. Pembuatan surat pesanan mengikuti pada format surat pesanan yang ada seperti tanggal pemesanan dan tanggal pengiriman, nama pembeli yang sesuai dengan KTP, alamat pengantaran produk, nomor telepon minimal dua untuk memastikan kembali pesanan sudah sesuai dengan keinginan konsumen. Pada kolom jumlah dituliskan berapa banyak pesanan yang diinginkan oleh konsumen dalam bentuk lembar, pembelian secara set maupun pembelian pcs. Nama barang diisi: type barang, ukuran barang, warna, free yang didapatkan, program yang berjalan, pola diskon yang digunakan. Penulisan pada kolom harga satuan merupakan rincian harga yang sesuai dengan pesanan konsumen dan kolom total harga merupakan harga yang harus dibayarkan oleh konsumen setelah perhitungan harga dilakukan, penulisan uang muka bagi konsumen yang melakukan pembayaran uang muka, jenis transaksi yang digunakan seperti/ kredit/ debit/ cash, perincian untuk sisa pembayaran juga dituliskan di kolom ini. Keterangan pada surat pesanan berisikan NIK konsumen, lokasi transaksi, dan alamat ekspedisi apabila pengantarannya luar daerah.

Faktur penjualan dan tebusannya adalah dokumen yang berisikan nama konsumen, no telepon, nama sales, tanggal transaksi penjualan, dan metode pembayaran, pola diskon program yang digunakan sesuai dengan surat pesanan yang ada. Faktur penjualan digunakan untuk penagihan transaksi penjualan. Surat jalan yang dikeluarkan untuk pengantaran barang ke konsumen sesuai surat pesanan diketahui oleh kepala gudang.

Rekapitulasi harga pokok penjualan adalah dokumen yang digunakan oleh perusahaan untuk memberikan program dan margin dealer pada tim penjualan tidak langsung untuk menentukan persenan pemberian harga setiap surat pesanan yang ada. Digunakan untuk sistem negosiasi terkait bonus yang diminta oleh mitra toko. Dokumen ini hanya digunakan untuk tenaga penjual strategi penjualan tidak langsung

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit dengan strategi penjualan langsung pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar berbeda dengan teori (Mulyadi, 2016) tidak adanya rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial yang digunakan dalam sistem akuntansi yang berjalan. Penentuan harga pokok penjualan tidak digunakan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar karena program penjualan menggunakan program Nasional yang sudah ditentukan oleh pimpinan pusat. Sementara untuk strategi penjualan tidak langsung menggunakan rekapitulasi harga pokok penjualan yang akan digunakan untuk memberikan margin dialer ke pihak toko yang bersangkutan. Dokumen bukti memorial tidak digunakan dalam Sistem penjualan kredit pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar dan pencatatan langsung dituliskan pada jurnal umum.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit baik menggunakan strategi penjualan langsung maupun tidak langsung pada PT Massindo Solaris

Nusantara Makassar jurnal penjualan yang digunakan untuk mencatat semua transaksi penjualan, kartu persediaan barang yang berisi stock barang dan bahan yang ada untuk memastikan pengiriman barang pesanan inden. Kartu gudang digunakan untuk mengetahui stock barang baik yang layak kirim maupun dalam produksi. Jurnal umum berisi pencatatan harga barang yang dijual untuk satu periode akuntansi. Berdasarkan teori (Mulyadi, 2016) catatan yang digunakan dalam sistem penjualan kredit diantaranya: jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan gudang, dan jurnal umum. Berdasarkan uraian tersebut dapat dikatakan bahwa pencatatan akuntansi yang terjadi pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar belum sesuai dengan pencatatan yang berjalan dikarenakan tidak adanya kartu piutang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Sistem Akuntansi Kredit yang berjalan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar yaitu: 1) Implementasi sistem penjualan kredit yang berjalan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar dengan penjualan langsung yang memiliki program unggulan *Massindo Fair* (Tanpa DP, Tanpa Biaya Admin dan Bunga 0%). Perusahaan bekerja sama dengan pihak leasing untuk menekan terjadinya kerugian yang mungkin terjadi, sehingga fungsi yang terkait yaitu fungsi kredit tidak digunakan dalam sistem penjualan secara langsung. Dokumen yang digunakan tidak dilengkapi dengan rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial. Pencatatan akuntansi yang berjalan tidak dilengkapi kartu piutang sehingga tidak sesuai dengan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit yang berlaku, 2) Sistem penjualan tidak langsung dengan strategi penjualan ke toko-toko yang memberikan program *margin dealer*. Fungsi kredit dan fungsi penagihan yang terkait tidak digunakan dalam sistem penjualan tidak langsung. Melakukan deposit ke perusahaan untuk pengambilan barang dalam satu periode akuntansi sesuai surat pesanan yang ada. Dokumen yang digunakan tidak dilengkapi dengan bukti memorial. Pencatatan akuntansi yang berjalan tidak adanya kartu piutang sehingga belum sesuai dengan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit yang berlaku.

Saran

Penjualan kredit program *Massindo Fair* yang berjalan pada PT Massindo Solaris Nusantara Makassar saat ini bekerja sama dengan empat pihak pembiayaan. Namun perlu penambahan mitra kerja sama dengan pembiayaan yang menggunakan sistem cepat, tepat dan akurat. Kelengkapan dokumen dan pencatatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit dapat menekan terjadinya kesalahan dalam proses transaksi.

DAFTAR PUSTAKA

Agustini, M. D., Sukandani, Y., & Ardhiani, M. R. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern. *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, 3(1), 82-91.

- Fauzian, N. A., & Sadiqin, A. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolitan Sejahtera. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Sosial (EMBISS)*, 2(1), 49-55.
- Gunawan, A (2023, Oktober 31), Hubungan Persediaan Penjualan Pada Laporan Keuangan Koperasi Bukit Maria Jaya Tahun 2021-2022, *Journal Pengembangan Bisnis dan Manajemen*
- Hadijah, N., & Said, R. (2022), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Hadji Kalla Cabang Bau-Bau, *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 33-43.
- Juniarty, A. W., & Marheni, D. K. (2022). Analisis Power Prestige, Credit Card Usage, Materialism, Careful Spending, Spending Distrust, terhadap Compulsive Buying pada Masyarakat Kota Batam. *YUME: Journal of Management*, 5(1), 208-221.
- Kusasi, D., & Rahman, Y. (2018). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PEMBELIAN PADA CV. KERJA SAMA DI MARABAHAN. *KINDAI*, 14(2).
- Massindo Group* (2024, June 3), Retrieved from <https://massindo.com/>
- Mulyadi, 2013, *Sistem Akuntansi Keuangan*, Edisi Ketiga, Cetakan keempat, Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi, 2016, *Sistem Akuntansi, Edisi Keempat*, Jakarta: Salemba Empat
- Saragih, S. O., & Ardila, I. (2024). Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Internal Penjualan Kredit. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMA)*, 4(2), 1018-1024.
- Sari, D. P. (2019). *PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI DALAM MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PERUSAHAAN DAGANG PADA CV. NUGRAHA JAYA* (Doctoral dissertation, UNiversitas Bhayangkara Surabaya).
- Soemarso, 2013, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi Revisi, Jakarta: Salemba Empat
- Susanto, A 2013, *Sistem Informasi Akuntansi*, Bandung: Lingga Jaya
- Tumalun, T. L., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(3)
- Vidiasari, A., & Darwis, D. (2020). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus: CV Asri Mandiri). *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 13-24