

3

ANALISA PROSEDUR PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA PT MANDIRI MOTOR JAKARTA

Roy Irawan, Intan Kusuma Dewi, Darma Wijaya, Indra Prana
Universitas Bina Sarana Informatika
(Naskah diterima: 1 April 2023, disetujui: 28 April 2023)

Abstract

The ability to obtain profits can be obtained from sales. Sales will not go well without systematic and regular sales procedures. The system and rules in selling are called sales procedures. The purpose of this study was to find out how the procedure for selling motorbikes at PT Mandiri Motor in West Jakarta. In the data collection process, field research methods were carried out, namely observation and interviews as well as library research methods. The types of data used are primary data and secondary data. In data analysis techniques, the authors use descriptive analysis techniques. Based on the results of the analysis it can be concluded that the procedure for selling motorbikes at PT Mandiri Motor has sales procedures, namely sales planning, sales and payment processes and delivery.

Keywords: *Compensation, Employee Performance.*

Abstrak

Kemampuan dalam memperoleh laba bias diperoleh dari penjualan. Penjualan tak akan berjalan dengan baik tanpa prosedur penjualan secara sistematis dan teratur. Sistem dan aturan dalam penjualan itu disebut dengan prosedur penjualan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur penjualan sepeda motor pada PT mandiri motor di Jakarta barat. Di dalam proses pengumpulan data dilakukan dengan metode penelitian lapangan yaitu observasi dan wawancara serta metode penelitian kepustakaan. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Dalam teknik analisis data, penulis menggunakan teknik analisis deskriptif. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan sepeda motor pada PT mandiri motor terdapat prosedur penjualan yaitu perencanaan penjualan, proses penjualan dan pembayaran serta penyerahan.

Kata kunci : Kompensasi, Kinerja Karyawan

I. PENDAHULUAN

Agar dapat terus bertahan di dalam persaingan bisnis yang semakin ketat, diperlukan suatu mekanisme

penjualan yang dinamis mengikuti perkembangan zaman sekarang, penjualan dapat dilakukan dengan menggunakan metode yaitu penyebaran brosur dan telemarketing

serta media elektronik, Manajemen pemasaran harus dapat memobilisasi sebuah tim pemasaran yang tangguh atraktif semenarik mungkin guna bisa menarik perhatian pembeli. Dalam bidang penjualan sepeda motor. Sudah berjalan. PT mandiri motor menggunakan dua cara pembelian yaitu pembelian secara penjualan tunai dan penjualan kredit. Perusahaan terus berusaha agar volume penjualan produknya meningkat dengan berbagai cara, salah satunya diwujudkan dengan kebijakan sistem penjualan.

Perusahaan terus menawarkan berbagai keuntungan yang akan didapat pembeli baik dari diskon harga sampai kemudahan syarat pembelian serta pembelian tanpa DP atau yang disebut DP 0% Dalam kegiatan penjualan dikenal dengan dua macam pembayaran yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Salah satu sistem penjualan yang memang banyak diterapkan pada perkembangan sekarang ini adalah pembayaran pertama oleh konsumen disebut uang muka yang akan dibayar oleh konsumen ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pihak penjual dan pihak pembeli dalam melakukan transaksi.

II. KAJIAN TEORI

2.1 Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2008:202) “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut”.

Menurut Himayati (2008:123) “Penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan dan merupakan suatu jantung suatu perusahaan”. Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan kegiatan yang dilakukan dalam menjual barang atau jasa yang menghasilkan suatu keuntungan yang termasuk jantung dari sebuah perusahaan.

2.2 Jenis-jenis penjualan

Penjualan pada dasarnya mempunyai dua jenis yaitu, penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai merupakan salah satu bentuk transaksi dari barang dan jasa. Dalam transaksi penjualan secara tunai ini, penjual langsung menyerahkan barang kepada pihak pembeli setelah pembeli membayar uang kepada penjual. Sedangkan penjualan kredit merupakan ada tenggang waktu antara penyerahan barang atau jasa dalam pembelian, penjualan kredit tidak segera menghasilkan kas tetapi piutang.

1. Penjualan Tunai

Menurut Sarosa (2009:39), “Penjualan tunai adalah tidak ada jeda waktu yang cukup lama antara penjualan dan pembayaran”. Menurut Narko (2008:71), “Penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa”.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi pembayaran dan pemindahan hak atas barangnya langsung melalui register kas atau bagian kassa. Sehingga, tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan penjual. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai menurut Narko (2007:72) yaitu:

a. Buku jurnal penerimaan kas

Jurnal penerimaan kas digunakan untuk mencatat penerimaan kas dari penjualan dan pendapatan penjualan yang lain.

b. Rekening buku besar kas dan penjualan

Buku rekening buku besar kas dan penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan dan penerimaan dari pendapatan lain.

c. Buku pembantu persediaan

Buku pembantu persediaan ini digunakan guna mencatat persediaan barang yang ada di gudang.

2. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2008:206.d) adalah “Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

2.3 Dokumen Penjualan

Menurut Mulyadi (2009:463) daalam bukunya sistem akuntansi dokumen yang digunakan dalam system penerimaan kas dan penjualan tunai adalah:

1. Faktur penjualan tunai

Faktur penjualan tunai disini berfungsi memerintah kepala bagian kasa untuk menerima uang dari pembeli sejumlah yang tercantum dalam dokumen tersebut.

2. Pita register kas (*Cash Register Tape*)

Pita register kas (*cash register tape*) digunakan untuk mendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan sebagai bukti penerimaan kas dari bagian kas.

3. *Credit Card Sales Slip*

Dokumen *Credit Card Sales Slip*, diisi oleh bagian kas dan berfungsi sebagai alat menagih

uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit. Sebagai transaksi penjualan yang dilakukan oleh pemegang kartu kredit.

4. *Bill of lading*

Dokumen *Bill of Lading* digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang dalam penjualan *COD* (*Cash-On-delivery*)

5. Faktur penjualan *COD*

Selain itu faktur penjualan (*Cash-On-delivery*) digunakan pula sebagai perekam berbagai informasi yang diperlukan untuk manajemen mengenai transaksi penjualan tunai.

6. Bukti setor bank

Bukti setor bank digunakan sebagai bukti penyetoran kas dari penjualan tunai ke bank. Adapun bukti setoran bank ini dipakai oleh bagian akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas atas penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

7. Rekapitulasi harga pokok penjualan

Dokumen ini digunakan bagian akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode dan sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.

2.4 Pengertian Prosedur

Menurut Susanto (2013:264) bahwa: "Prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Prosedur penting dimiliki suatu organisasi agar segala sesuatu dapat dilakukan secara seragam. Menurut Baridwan (2010:30) bahwa: "Prosedur merupakan suatu urutan-urutan pekerjaan kerani (*clerical*), biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi". Menurut Ardiyose (2013:5) "Prosedur adalah suatu bagian sistem yang merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa orang dalam satu atau beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha atau transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan secara beragam".

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif dengan penekanan pada pengumpulan data observasi dan wawancara terstruktur dan dokumentasi Data yang dikumpulkan yaitu data primer dan sekunder. Wawancara dilakukan menggunakan wawancara terstruktur dengan penentuan draft

pertanyaan terlebih dahulu kemudian melakukan interview atau mewawancarai dari staf administrasi, manajer dan staff pemasaran. Kriteria daftar pertanyaan wawancara terdiri dari pertanyaan yang berkaitan dengan prosedur penjualan dan hasil penjualan motor. Sedangkan observasi lakukan dengan meninjau langsung di lapangan dengan melihat cara kerja para staff pemasaran baik prosedural dan aturan yang diterapkan di PT Mandiri Motor serta dokumen tingkat penjualan motor.

IV. HASIL PENELITIAN

4.1 Aktifitas penjualan

Aktifitas penjualan merupakan kunci pemasukan keuntungan bagi perusahaan dilakukan dengan berbagai cara dan syarat sebagai berikut:

1. Penjualan Tunai

Transaksi dilakukan secara langsung, setelah terjadi suatu kesepakatan bersama (penjualan) yang pembayarannya dilakukan secara tunai (tidak ada kekurangan pembayaran). Konsumen membayar tunai ke bagian administrasi dan keuangan.

2. Penjualan kredit

Sistem penjualan dimana konsumen diberi kemudahan untuk membeli sepeda motor, yang pembayarannya dilakukan secara

kredit (kekurangan dalam pembayaran). Pembelian sepeda motor secara kredit dengan angsuran tetap setiap bulan selama 1 tahun, sampai dengan 3 tahun dengan prosedur sebagai berikut :

- a. Konsumen mengajukan permohonan kredit
- b. Pihak dealer memberikan informasi kepada bagian survei *leasing*.
- c. Konsumen akan di survei oleh pihak leasing untuk mengetahui layak diberi kredit
- d. Pihak leasing memberikan laporan disetujui atau ditolak permohonan konsumen pada pihak dealer
- e. Konsumen membayar uang muka
- f. Barang dikirim

Adapun syarat-syarat pengajuan kredit sepeda motor pada PT mandiri motor sebagai berikut:

1. Persyaratan kredit untuk perseorangan antara lain :
 - a. Fotocopy kartu tanda penduduk suami/isteri beserta fotocopy kartu keluarga
 - b. Slip gaji atau surat keterangan penghasilan dari tabungan (bagi karyawan) .
 - c. Bukti usaha atau tabungan atau rekening koran selama 3 bulan terakhir (bagi wiraswasta)

2. Persyaratan kredit untuk perusahaan antara lain:

- a. Fotocopy kartu tanda penduduk pihak yang berwewenang
- b. Fotocopy SIUP, TDP, NPWP, Akte Pendirian
- c. Fotocopy rekening Koran selama 3 bulan terakhir

4.2 Prosedur penjualan sepeda motor PT Mandiri Motor

Berdasarkan data yang diperoleh selama penulis melakukan riset di PT Mandiri Motor penulis dapat menganalisis alur prosedur penjualan penjualan sebagai berikut

1. Konsumen datang ke dealer untuk memesan barang sepeda motor
2. Dealer menerima pesanan barang dan dealer menawarkan kepada konsumen pembayaran akan dilakukan secara tunai atau kredit
3. Konsumen pun menjawab pembayaran akan dilakukan secara tunai
4. Dealer menjelaskan apa saja dokumen yang diperlukan konsumen untuk diserahkan kepada pihak dealer
5. Konsumen menyerahkan dokumen yang sudah dijelaskan kepada dealer
6. Bagian gudang menerima purchase order dan mencocokkan barang yang terdapat digudang apakah stok ada di gudang dan

melaporkan barang kepada pihak dealer segera mempersiapkan barang

7. Bagian gudang membuat surat jalan membawa bukti pembayaran dan tanda terima bagian gudang segera mengirim barang kepada konsumen
8. Konsumen menerima barang berupa motor yang sudah dipesan
9. Konsumen menerima tanda terima dari bagian pengiriman.

4.3. Dokumen dan catatan yang digunakan dalam prosedur penjualan

Dalam prosedur penjualan pada PT mandiri motor. dokumen yang digunakana antara lain :

1. SPK (Surat Pemesanan Kendaraan)
Diisi oleh sales counter untuk mencatat pemesanan pelanggan dokumen ini diisi dengan keterangan lengkap dari pelanggan antara lain : nama pemesanan, nomor telepon, jenis, harga kendaraan yang akan dipesan, cara pembayaran (tunai atau kredit)
2. Faktur Kendaraan
Dibuat oleh admin sebagai dokumen adanya penjualan yang telah dilakukan dokumen ini berisi :
 - a. Jenis pembayaran (Tunai atau Kredit)
 - b. Leasing yang digunakan
 - c. Nomor mesin kendaraan

d. Jenis dan warna kendaraan

e. Harga kendaraan

f. Potongan penjualan

g. Biaya-biaya lain serta pajak
pertambahan nilai

3. Purchase Order (oleh leasing)

Dibuat oleh leasing bahwa telah menyetujui permohonan pembiayaan pelanggan. Dokumen ini berisi :

a. Nama dan alamat pelanggan

b. Nama di BPKB

c. Jenis kendaraan yang dipesan

d. Harga

e. Jumlah uang muka

f. Jumlah uang angsuran per bulan

g. Tanggal berakhirnya persetujuan
pembiayaan yang berlangsung

4. Keterangan penjualan kredit

Dibuat oleh admin yang digunakan sebagai bukti adanya dokumen ini berisi :

a. Data pelanggan berupa nama dan
alamat pelanggan

b. Data penjualan berupa tanggal
penjualan, type, merek kendaraan,
uang muka penjualan, jangka waktu
kendaraan.

5. BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan)

Dibuat oleh admin digunakan sebagai
bukti penyerahan kendaraan

a. Nomor mesin dan type kendaraan

b. Nama buku service kendaraan

6. Denah pengiriman barang

Dibuat oleh sales counter digunakan sebagai petunjuk arah kendaraan kerumah pelanggan. Dokumen ini berisi petunjuk arah digunakan oleh bagian pengiriman untuk mengirimkan barang kekonsumen.

7. Kuitansi

Dibuat pada saat menerima uang dari pelanggan untuk penjualan saat menerima uang dari pelanggan pada saat melakukan transaksi pembelian kredit. Dokumen ini berisi :

a. Tanggal pembuatan kuitansi

b. Nama yang melakukan pembayaran

c. Jumlah uang yang diterima

d. Jenis kendaraan

Maka dari hasil penelitian tersebut penulis menganalisa bahwa prosedur yang dilakukan dan diterapkan oleh PT mandiri motor sudah cukup baik karena dari segi aktifitas penjualan yang teukur dan sistematis serta penggunaan dokumen yang baik dan teratur.

V. KESIMPULAN

Setelah melihat data dan menganalisa data yang diperoleh maka didapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Penjualan pada PT mandiri motor meliputi penjualan secara tunai dan kredit.
2. Penjualan harus mengikuti persyaratan yang diajukan leasing dan dealer motor.
3. Kesiapan dokumen dilakukan dengan baik sehingga pelaksanaan pemesanan

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyose. 2013. *Kamus Besar Akuntansi*. Cedikia Press. Jakarta.
- Baridwan. 2010. *Intermediate accounting. Edisi ketujuh*. Yogyakarta. Fakultas.
- Himayati. 2008. *System informasi akuntansi*. Graha Ilmu Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2009. *Sistem Akuntansi*. Jakarta Salemba Empat.
- Narko. 2007. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Yayasan Pustaka Nusantara.
- Sarosa Samiaji. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Grasindo: Cerdas Pelita.
- Susanto Azhar. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.