

ANALISIS PROSEDUR PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT PADA DEALER MOTOR YAMAHA CV. CITRA SELARAS KOTA BAUBAU

Muhammad Rais R.

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Buton, Indonesia

*Korespondensi: raismuhamad000@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received:

14 September 2023

Revised

15 September 2023

Accepted:

18 September 2023

Online Available:

30 September 2023

Kata Kunci:

Penjualan Tunai, Kredit,
Dealer Motor

Keywords :

Cash Sales, Credit, Dealer
Motor

Licensed Under

a Creative Commons
Attribution 4.0

International License



Abstrak

Penelitian dengan topic analisis prosedur penjualan tunai dan kredit pada dealer motor yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis prosedur penjualan tunai dan kredit pada Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah Teknik Dokumentasi dan Teknik Wawancara. Metode analisis data Deskriptif Kualitatif yaitu mengumpulkan, mengklasifikasi, menganalisis dan menginterpretasikan data-data yang diperoleh dari perusahaan guna memberikan gambaran yang jelas sesuai keadaan yang sebenarnya terjadi. Analisis Prosedur Penjualan yang ada pada Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau, dapat disimpulkan bahwa kenyataan yang terjadi telah sesuai dengan SOP (Standar Operasional Perusahaan). Dokumen-dokumen dan catatan yang digunakan dalam transaksi penjualan tunai dan kredit di Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau sudah efektif, hal ini dapat dilihat dari dokumen dan catatan yang digunakan sudah lengkap, dari pemesanan barang, pengajuan kredit, kuitansi, serta dokumen bukti pengiriman kendaraan.

Abstract

The research analysis procedures cash sales and credit at yamaha motor dealer CV. Citra Selaras Baubau City. This study aimed to analyze the procedure of cash and credit sales at Yamaha Motor Dealer CV. Citra Selaras Baubau City. Data collection method used is the Technical Documentation and Interview Techniques. Descriptive data analysis Qualitative methods of collecting, classifying, analyzing and interpret the data obtained from the company in order to provide a clear picture fit the actual situation occurs. Analysis of sales of existing procedures at Yamaha Motor Dealer CV. Citra Selaras Baubau City, it can be concluded that the fact that the case has been in accordance with SOP (Standard Operating Company). The documents and records used in the transaction of cash and credit sales at Yamaha Motor Dealer CV. Citra Selaras Baubau City already effective, this can be seen from the documents and records used are complete, from ordering of goods, credit applications, receipts, and document proof of delivery vehicles.

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 dirasa mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing. Dengan demikian hal tersebut akan menimbulkan persaingan antar perusahaan. Setiap perusahaan akan selalu bersaing dalam merebut pangsa pasar. Para pengusaha harus pandai mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan perusahaan masing-masing. Untuk bisa melakukannya diperlukan manajemen dan SDM yang baik dalam perusahaan.

Manajemen dalam perusahaan harus didukung dengan kualitas sumber daya manusia yang memadai. Karena dengan SDM yang baik bisa menentukan kearah mana tujuan perusahaan harus dijalankan, dan akan bisa menentukan kebijakan-kebijakan perusahaan yang akan digunakan dalam mencapai target perusahaan. CV. Citra Selaras Kota Baubau merupakan salah satu perusahaan yang berbentuk dealer yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya dealer-dealer sebagai pesaing yang ada di Wonogiri. CV. Citra Selaras Kota Baubau adalah Authorized Dealer yang berupa dealer resmi yang melayani penjualan sepeda motor, service atau pemeliharaan serta penjualan *spare part* (suku cadang) sepeda motor. Dengan demikian berarti CV. Citra Selaras Kota Baubau bergerak dibidang penjualan dan jasa.

CV. Citra Selaras Kota Baubau hanya melayani penjualan dan service sepeda motor dari pabrikan Yamaha. *Spare part* yang dijualpun komponen asli dari Yamaha. Dibidang jasa CV. Citra Selaras Kota Baubau menyediakan bengkel sebagai tempat melakukan pemeliharaan sepeda motor. Untuk lebih menarik pembeli agar volume penjualan meningkat, CV. Citra Selaras Kota Baubau melakukan 2 sistem penjualan, yaitu : Pertama, Penjualan secara tunai. Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan. Kedua, Penjualan secara kredit. Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dengan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dengan pembeli, dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayarkan bersamaan dengan pembayaran angsuran. Volume penjualan yang dilakukan perusahaan merupakan faktor penentu berhasil tidaknya perusahaan. Jika perusahaan melakukan penjualan dibawah target yang direncanakan, maka perusahaan tersebut gagal dalam pemasaran produknya. Sebaliknya jika perusahaan menjual melewati target yang direncanakan, maka perusahaan tersebut berhasil dalam usaha pemasaran produknya dan perusahaan akan memperoleh keuntungan yang maksimal. Agar dapat memperoleh keuntungan yang besar, maka volume penjualan harus tinggi. Sehingga untuk mencapainya diperlukan strategi yang baik untuk bisa menarik konsumen melakukan pembelian.

Penjualan

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang bertujuan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan

pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Tujuan dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Basu Swastha DH (2014:404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu: Mencapai volume penjualan, Mendapatkan laba tertentu, Menunjang pertumbuhan perusahaan

Aktivitas penjualan banyak di pengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha DH (2014:405) sebagai berikut :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual. Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah :Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan, Harga produk atau jasa, Syarat penjualan, seperti : pembayaran, pengiriman
2. Kondisi Pasar. Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.
3. Modal. Modal dan dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan untuk ditempatkan atau untuk membesarkan usahanya.
2. Kondisi organisasi perusahaan. Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang di pegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.
3. Faktor-faktor lain. Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

Volume Penjualan, Pemasaran, Promosi dan Saluran Distribusi

Volume Penjualan

Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah: Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya, Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen, Mengadakan analisa pasar, Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial Mengadakan pameran, Mengadakan diskon atau potongan harga.

Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan perkembangan dan perluasan perusahaan. Pemasaran posisinya berada antara produsen dan konsumen, artinya pemasaran merupakan alat penghubung antara produsen dan konsumen. Menurut Kotler dan Keller (2016:27) Pemasaran adalah kegiatan mengatur lembaga, dan proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan bertukar penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat pada umumnya.

Promosi

Gitosudarmo (2014:159-160) mengemukakan bahwa promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka yang kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.

Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan serangkaian partisipan organisasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir. Lembaga-lembaga yang ikut bagian dalam penyaluran barang adalah : Produsen, Perantara (pedagang dan agen) dan Konsumen akhir atau pemakai industri

Penentuan saluran distribusi harus mempertimbangkan distribusi yang sesuai dengan kebijakan perusahaan, untuk itu perusahaan harus melihat saluran yang sesuai dengan barang yang sedang dijual. ada beberapa saluran distribusi yang digunakan perusahaan adalah sebagai berikut :

- 1) Distribusi eksklusif. Distribusi ini dilakukan oleh perusahaan dengan hanya menggunakan suatu pedagang besar atau pengecer dalam daerah pasar tertentu. Jadi produsen atau penyedia hanya menjual produknya kepada satu pedagang besar atau satu pengecer saja. Dengan hanya satu penyalur, produsen akan lebih mudah dalam mengadakan pengawasan terutama pengawasan pada tingkat harga eceran maupun pada usaha kerjasama dengan penyalur dalam periklanan.
- 2) Distribusi intensif. Perusahaan berusaha menggunakan penyalur terutama pengecer sebanyak-banyaknya untuk mendekati dan mencapai konsumen. Semua ini dimaksudkan untuk mempercepat pemenuhan kebutuhan konsumen, makin cepat konsumen terpenuhi kebutuhannya mereka makin cepat merasakan kepuasan.
- 3) Distribusi selektif. Perusahaan yang menggunakan distribusi selektif ini berusaha memilih suatu jumlah pedagang besar dan pengecer yang terbatas dalam suatu daerah geografis. Biasanya saluran ini dipakai untuk memasarkan produk baru, barang shopping atau barang spesial. Perusahaan dapat beralih ke distribusi selektif apabila hal ini lebih menguntungkan daripada distribusi intensif, sehingga jumlah pengecer yang digunakan akan lebih terbatas. Penggunaan saluran distributif ini dimaksudkan untuk meniadakan penyalur yang tidak

menguntungkan dan meningkatkan volume penjualan dengan jumlah transaksi lebih terbatas.

Jenis-Jenis Penjualan

Penjualan secara tunai

Penjualan tunai dilaksanakan perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang atau jasa lebih dahulu sebelum barang atau jasa tersebut diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima perusahaan, barang atau jasa kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Sedangkan fungsi yang terkait dalam penjualan tunai menurut Mulyadi (2013) :

1. Fungsi Penjualan. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
2. Fungsi Kas. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.
3. Fungsi Gudang. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.
5. Fungsi Akuntansi. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

Penjualan secara kredit

Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. (Mulyadi, 2013).

1. Penjualan cicilan atau angsuran. Penjualan angsuran adalah penyerahan produk milik penjual kepada pembeli dengan menerima uang muka (*down Payment*), dan sisanya dalam bentuk pembayaran cicilan selama beberapa tahun.
2. Penjualan Konsiyansi. Penjualan konsinyasi adalah situasi yang pihak pemegang barang persediaan bertindak sebagai agen bagi pemilik sebenarnya.

Prosedur Penjualan dan Kebijaksanaan Pemberian Kredit

Prosedur Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit terdapat beberapa prosedur yang dilakukan, antara lain:

1. Prosedur Order Penjualan. Bagian penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Kemudian bagian penjualan membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai

bagian yang lain untuk memungkinkan bagian tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. Prosedur Persetujuan Kredit. Bagian penjualan meminta persetujuan penjualan kredit dari bagian kredit bagian penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya sehingga seringkali mengabaikan dapat ditagih atau tidak piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Oleh karena itu diperlukan pengecekan intern terhadap status kredit pembeli sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan. Persetujuan atas pemberian kredit lazimnya diberikan oleh kepala bagian kredit dengan sepengetahuan pimpinan perusahaan.
3. Prosedur Pengiriman. Apabila permohonan kredit sudah disetujui maka bagian pengiriman akan mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima oleh bagian pengiriman.
4. Prosedur Penagihan. Dalam prosedur ini bagian penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.
5. Prosedur Pencatatan Piutang. Setelah faktur penjualan diterbitkan, bagian akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang.
6. Prosedur Distribusi Penjualan. Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

Kebijaksanaan Pemberian Kredit

Faktor-faktor yang musti diperhatikan dalam kebijaksanaan pemberian kredit adalah sebagai berikut :

- a. Standar Kredit. Penentuan standar kredit pada dasarnya merupakan *trade off* antara peningkatan penjualan, dan peniungan resiko tidak terbayarnya piutang. Apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembeli diperkenankan membeli dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan bahwa penjualan memang akan meningkat, tetapi proporsi piutang yang tidak terbayar akan meningkat pula.
- b. Jangka Waktu Kredit. Cara ini ditempuh dengan memperpanjang waktu kredit dengan harapan agar penjualan bisa meningkat. Karena yang ditingkatkan hanyalah jangka waktu kredit, maka umumnya resiko tidak terbayarnya piutang tidak banyak berubah.
- c. Pemberian potongan atau diskon. Faktor lain yang harus diperhatikan adalah pemberian potongan kepada pembeli. Perusahaan bisa memberikan tambahan potongan untuk merangsang para pembeli untuk melakukan pembelian, dan membayar lebih cepat.

METODOLOGI PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk

dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Berdasarkan pengertian di atas, maka populasi yang digunakan penulis pada penelitian ini yaitu volume penjualan Perusahaan Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau. Sampel adalah bagian dari populasi yang mempunyai ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Sampel dalam penelitian ini adalah volume penjualan Perusahaan Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau tahun 2019.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data Kualitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk uraian atau penjelasan baik lisan maupun tulisan mengenai keadaan perusahaan.
- b. Data Kuantitatif yaitu data-data berupa angka-angka yang dinyatakan dalam berbagai satuan seperti jumlah volume penjualan Perusahaan Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data Primer adalah data yang diambil dari pengamatan langsung dan diolah peneliti, yang diperoleh dari wawancara yang dilakukan terhadap bagian unit kerja pada perusahaan.
- b. Data sekunder adalah data yang diambil langsung dari objek penelitian yang terdiri dari : Prosedur Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit.

Metode Pengumpulan Data

1. Tehnik Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dan informasi melalui buku-buku, jurnal, internet, dan dengan melakukan penelitian terhadap dokumen – dokumen dan laporan – laporan perusahaan yang berkaitan dengan penelitian seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan aktivitas perusahaan serta prosedur penjualan.
2. Tehnik Wawancara yaitu penulis melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang berkompeten untuk memberikan keterangan sehubungan dengan penjualan tunai dan kredit.

Metode Analisis Data

Untuk menganalisa data yang diperoleh maka penulis menggunakan Metode analisis data Deskriptif Kualitatif yaitu mengumpulkan, mengklasifikasi, menganalisis dan menginteprestasikan data-data yang diperoleh dari perusahaan guna memberikan gambaran yang jelas sesuai keadaan yang sebenarnya terjadi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

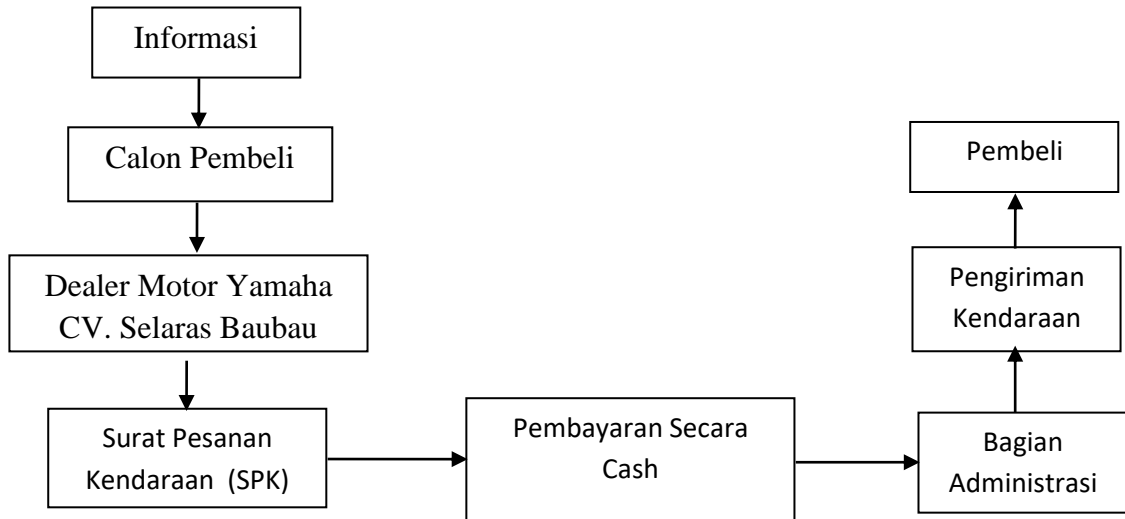
Prosedur Penjualan Tunai

Sistem penjualan ini mewajibkan pembeli untuk membayar atau melunasi jumlah harga produk terlebih dahulu sebelum barang tersebut diserahkan atau dikirim kepada pembeli. Setelah uang diterima, transaksi penjualan tersebut dicatat oleh

bagian administrasi, kemudian dilakukan pengecekan sekaligus service sebelum barang tersebut diberikan kepada pembelinya.

Berikut ini merupakan bagan proses penjualan secara tunai :

Gambar 1
Prosedur Penjualan Tunai Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau



Sumber : Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau

Bagi Perusahaan Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau penjualan secara tunai mempunyai keunggulan sebagai berikut :

1. Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau mendapatkan *Fresh Money*, karena langsung mendapatkan atau menerima uang tunai dari pembeli
2. Perputaran kas berjalan lancar
3. Perusahaan langsung mendapat keuntungan atau laba dari selisih harga perunit, yaitu selisih harga jual dengan harga beli.

Sedangkan kelemahan penjualan tunai adalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan yang dilakukan relative lebih sedikit
2. Pembeli meminta potongan harga yang lebih besar

Prosedur Penjualan Kredit

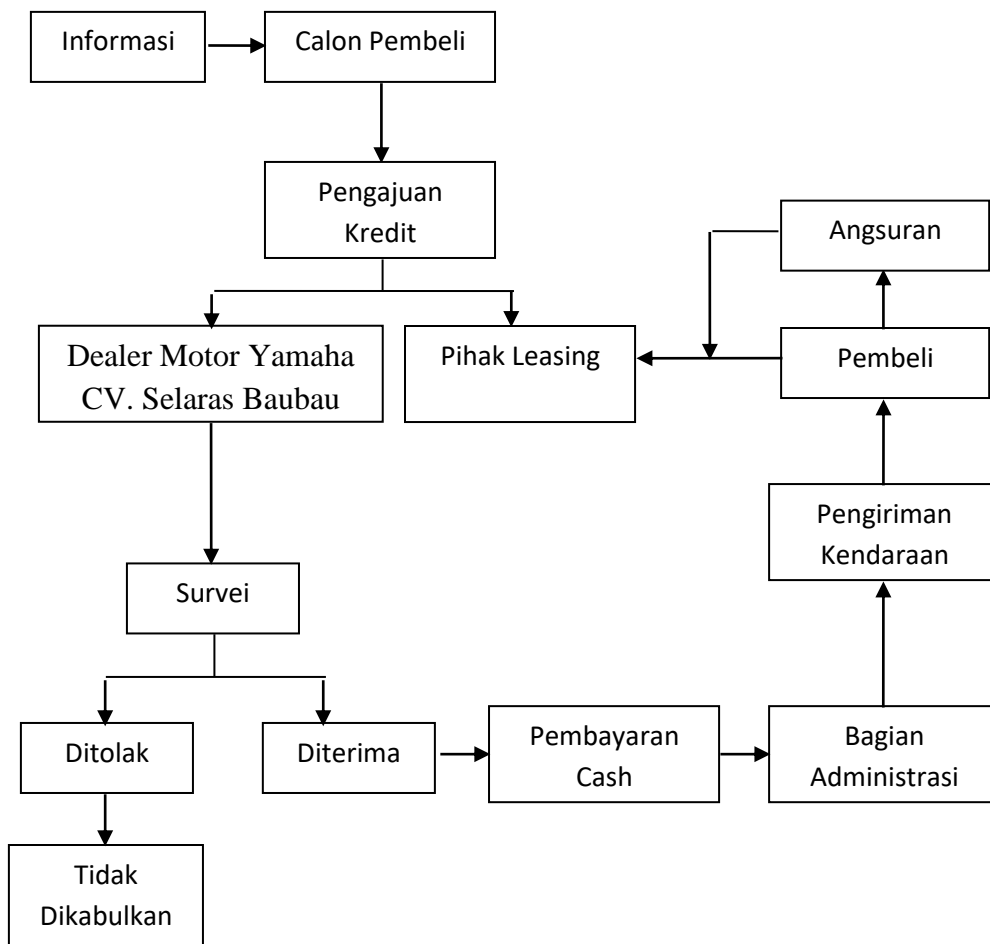
Sistem penjualan kredit pada Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau melibatkan pihak ke tiga, yaitu lembaga yang bersedia melakukan pembiayaan atau finance terhadap pembelian produk. Lembaga leasing yang ada pada Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau antara lain :

1. Federal International Finance (FIF)
2. Mega Auto Central Finance (MACF)

Sebenarnya sistem penjualan ini merupakan penjualan secara kredit, tapi sifatnya tidak langsung, karena tetap mendapatkan uang tunai dari pembelian produk, sedangkan pembeli mempunyai kewajiban angsuran setiap bulannya kepada pihak leasing yang telah membantu dalam pembayaran pembelian produk. Dalam sistem

penjualan ini Perusahaan bertanggung jawab hanya sampai survey dan pelayanan penjual. Untuk masalah financial antara lembaga leasing dengan pembeli, pihak dealer tidak ikut campur tangan. Berikut ini merupakan bagan proses penjualan secara Pembiayaan:

Gambar 2
Prosedur Penjualan Kredit Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau



Sumber : Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau

Dalam penjualan leasing, pembeli diberikan beberapa alternative pilihan harga untuk uang muka dan berapa lama angsuran yang akan dilaksanakan melalui brosur-brosur daftar angsuran. Hal tersebut sangat menarik minat pembeli karena diberikan banyak pilihan dalam melakukan pembayaran. Sehingga penjualan secara leasing lebih banyak dilakukan, hal tersebut sangat menguntungkan bagi perusahaan maupun lembaga leasing itu sendiri.

Keunggulan penjualan leasing bagi perusahaan :

1. Perusahaan langsung mendapatkan *Fresh Money* dari pembayaran tunai pihak leasing
2. Resiko keuangan macet tidak ada
3. Volume penjualan relatif lebih tinggi
4. Perputaran kas berjalan lancar

Kelemahan penjualan leasing bagi perusahaan :

1. Perbedaan pendapat antara pihak leasing dengan perusahaan tentang persetujuan penjualan kredit oleh pembeli
2. Perusahaan sulit menentukan lembaga mana yang akan melakukan pembiayaan atau finance karena banyak lembaga leasing yang ada di Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau. Hal tersebut sebenarnya bisa diatasi jika pembeli menentukan sendiri lembaga mana yang diinginkan dalam melakukan pembiayaan pembelian produk. Karena pembeli tersebut akan memilih lembaga leasing yang dirasa ringan dalam melakukan angsuran dan prosesnya tidak berbelit-belit.

Dokumen dan Catatan yang Digunakan dalam Prosedur Sistem Penjualan

Dalam prosedur penjualan Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Baubau dokumen yang digunakan antara lain :

1. SPK (Surat Pesanan Kendaraan). Diisi oleh *Salesman* untuk mencatat pesanan pelanggan. Dokumen ini diisi dengan keterangan dari pelanggan antara lain : Nama Pemesan, Alamat Domisili/Usaha, Nomor Telepon, Unit, jenis, dan harga kendaraan yang dipesan, cara pembayaran (Tunai atau Kredit). SPK ini rangkap 4. Rangkap 1 diberikan kepada pelanggan, rangkap 2 diserahkan ke *Accounting Department*, rangkap 3 untuk *Salesman* atau *Counter Sales*, dan rangkap 4 diserahkan ke bagian Kasir.
2. Faktur Kendaraan. Dibuat oleh *Sales Admin* sebagai dokumen adanya penjualan yang telah dilakukan. Dokumen ini berisi jenis pembayaran (tunai atau kredit), Leasing yang digunakan, nomor mesin kendaraan, jenis dan warna kendaraan, harga kendaraan, potongan penjualan, biaya lain-lain serta Pajak Pertambahan Nilai.
3. *Purchases Order* (oleh Leasing). Dibuat oleh *leasing* bahwa telah menyetujui permohonan pembiayaan dari pelanggan. Dokumen ini berisi nama dan alamat pelanggan, nama di BPKB, jenis kendaraan yang dipesan, harga, jumlah uang muka, dan jumlah uang angsuran per bulan, serta tanggal berakhirnya persetujuan pembiayaan yang berlaku.
4. Keterangan Penjualan Kredit. Dibuat oleh *Sales Admin* digunakan sebagai bukti adanya penjualan kredit kendaraan ke pelanggan. Dokumen ini berisi: Data pelanggan berupa nama dan alamat pelanggan, dan Data penjualan berupa tanggal penjualan, tipe motor, nomor mesin, harga kendaraan, nama *Finance Company*, uang muka penjualan, jangka waktu kredit, dan angsuran penjualan kredit.
5. BSTK (Berita Serah Terima Kendaraan). Dibuat oleh bagian *Sales Admin*, digunakan sebagai bukti penyerahan kendaraan ke pelanggan. Dokumen ini berisi nama dan alamat pelanggan, nomor mesin dan tipe kendaraan, dan nama buku servis kendaraan.
6. Denah Pengiriman Unit. Dibuat oleh bagian *Salesman*, digunakan sebagai petunjuk arah pengiriman kendaraan ke rumah pelanggan. Dokumen ini berisi denah petunjuk arah yang akan digunakan oleh *driver* atau bagian pengiriman untuk mengirim kendaraan ke pelanggan.

7. Kuitansi. Dibuat oleh Kasir saat menerima uang tunai dari pelanggan untuk penjualan tunai, atau saat menerima uang muka dari pelanggan saat melakukan penjualan kredit. Dokumen ini berisi tanggal pembuatan kuitansi, nama yang melakukan pembayaran, jumlah uang yang diterima, dan jenis kendaraan. Kuitansi ini rangkap 4 Rangkap 1 berwarna putih diberikan ke pelanggan, rangkap 2 berwarna kuning diserahkan ke *Accounting*, rangkap 3 berwarna merah diserahkan ke bagian *Finance*, dan rangkap 4 berwarna biru untuk file.

Bagian-Bagian yang Terkait dalam Prosedur Sistem Penjualan.

Bagian-bagian yang terkait dalam Sistem Penjualan pada Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Baubau:

1. *Salesman / Counter Sales*. Menerima pesanan dari pelanggan dan menyiapkan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) dan Denah Pengiriman Unit.
2. Kasir. Menerima pembayaran atas penjualan (tunai) kendaraan yang telah dilakukan dan menyiapkan kuitansi.
3. *Sales Admin*. Membuat faktur kendaraan, BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan) dan menerima Surat Pesanan Kendaraan, Kuitansi. Kemudian mendistribusikan Surat Pesanan Kendaraan, Kuitansi, Faktur Kendaraan ke bagian-bagian yang terkait penjualan.
4. Bagian CS FIF. Melakukan survey ke pelanggan yang telah mengajukan pembelian secara kredit dan yang telah memenuhi syarat-syarat pembelian kredit. Kemudian hasil survey ini akan dianalisis oleh bagian *Credit Analisis*.
5. Bagian Gudang. Menyiapkan kendaraan untuk melakukan pengiriman kendaraan ke pelanggan. Pengiriman kendaraan dilakukan oleh *driver*.
6. Bagian *Accounting*. Menerima pendistribusian dokumen SPK (Surat Pesanan Kendaraan), FK (Faktur Kendaraan), dan Kuitansi dari *Sales Admin*.
7. Bagian *Finance*
8. Menerima pendistribusian dokumen kuitansi dari *Sales Admi*, dan menyiapkan tagihan ke *leasing* (CS FIF).

Berikut adalah prosedur sistem penjualan Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Baubau yang berupa tabel komparasi:

Tabel 1 Tabel Komparasi Prosedur Penjualan Tunai dengan Praktek yang Terjadi.

SOP (Standar Operasional Perusahaan)	Praktek yang Terjadi	Ket
1 Pelanggan datang ke dealer untuk membeli kendaraan, jika sudah mendapat kecocokan dengan tipe dan harga kendaraan tersebut, maka bagian <i>Salesman</i> atau <i>Counter Sales</i> akan meminta pelanggan untuk mengisi dan menandatangani SPK (Surat Pesanan	1 Pelanggan melakukan pesan pembelian kendaraan, kemudian <i>Salesman</i> akan membuat SPK (Surat Pesanan Kendaraan) dan pelanggan mengisi serta menandatangani SPK tersebut. Setelah itu <i>Salesman</i> membuat Denah Pengiriman Unit.	Sesuai

	Kendaraan). SPK akan dianggap sah bila telah ditandatangani oleh pelanggan. Dan Salesman akan membuat denah pengiriman unit kendaraan.		
2	Pelanggan melakukan pembayaran ke bagian Kasir dengan membayar <i>cash</i> , lalu kasir menyiapkan Kuitansi.	3	SPK (Surat Pesanan Kendaraan) diserahkan ke bagian Kasir, kemudian pelanggan melakukan pembayaran ke kasir dengan <i>cash</i> . Kasir membuat Kuitansi untuk pelanggan.
3	SPK (Surat Pesanan Kendaraan) diserahkan ke bagian <i>Sales Admin</i> digunakan untuk membuat dokumen Faktur Kendaraan dan BSTK (Bukti Serah Terima	3.	Dokumen SPK (Surat Pesanan Kendaraan) dari bagian Kasir diserahkan ke bagian <i>Sales Admin</i> . Kemudian <i>Sales Admin</i> membuat Faktur
4	Faktur Kendaraan dan BSTK (Bukt Serah Terima Kendaraan) dari <i>Sales Admin</i> (SA) diserahkan ke bagian Gudang.	4	Faktur Kendaraan dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan) dari bagian <i>Sales Admin</i> diserahkan ke bagian Gudang.
5	Bagian gudang melakukan pengiriman kendaraan ke pelanggan oleh <i>driver</i> .	5	Bagian Gudang melakukan pengiriman kendaraan ke pelanggan yang dilakukan oleh <i>driver</i> .
6	Dokumen Faktur Kendaraan didistribusikan ke bagian <i>Accounting</i> dan <i>Finance</i> .	6	Faktur Kendaraan dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan) di distribusikan ke bagian <i>Accounting</i> dan <i>Finance</i> untuk disimpan sebagai <i>file</i> .

Sumber : Data Primer (Diolah) Tahun 2015

Tabel di atas menjelaskan bahwa komparasi antara SOP (Standar Operasional Perusahaan) Prosedur Penjualan Tunai dengan Praktek yang Terjadi di Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Baubau sudah sesuai.

Tabel 2 Tabel Komparasi Prosedur Penjualan Kredit dengan Praktek yang Terjadi.

SOP (Standar Operasional Perusahaan)	Praktek yang Terjadi	Ket.
1 Pelanggan datang ke dealer untuk membeli kendaraan, jika sudah mendapat kecocokan dengan tipe dan harga kendaraan tersebut, maka bagian <i>Salesman</i> atau <i>Counter Sales</i> akan meminta pelanggan mengisi SPK (Surat Pesanan Kendaraan).	1 Pelanggan melakukan pesanan pembelian kendaraan, kemudian <i>Salesman</i> akan membuat SPK (Surat Pesanan Kendaraan) dan pelanggan mengisi serta menandatangani SPK tersebut. Setelah itu <i>Salesman</i> membuat Denah	Sesuai

Dan Salesman membuat denah pengiriman unit kendaraan	Pengiriman Unit.	
2 Pelanggan menyerahkan persyaratan-persyaratan yang diperlukan kepada Leasing (CS FIF) : a. FC KTP suami istri masing-masing 2 lembar, b. FC Kartu Keluarga 2 lembar, c. FC Slip Gaji atau Surat Keterangan (bagi pegawai), FC Rekening Listrik, Telepon, dan PAM.	2 Pelanggan melengkapi persyaratan-persyaratan yang diperlukan untuk melakukan pembelian secara kredit. Syaratnya antara lain : Fotocopy KTP Suami Istri masing-masing 2 lembar, Fotocopy Kartu Keluarga 2 lembar, Fotocopy Slip Gaji atau Surat Keterangan (bagi pegawai), Fotocopy Rekening Listrik, Telepon, dan PAM.	Sesuai
3 FIF Leasing <i>Credit Analisis</i> melakukan <i>survey</i> ke pelanggan untuk menyetujui atau menolak pengajuan kredit yang dilakukan oleh pelanggan.	3. <i>Leasing Credit Analisis</i> akan melakukan <i>survey</i> ke pelanggan untuk menyetujui atau menolak pengajuan kredit yang dilakukan oleh pelanggan	Sesuai
4. Jika pengajuan kredit diterima, leasing akan menerbitkan PO (<i>Purchases Order</i>) atau mengeluarkan surat persetujuan pembiayaan, jika pengajuan kredit tidak diterima maka pelanggan tidak dapat melakukan pembelian kendaraan secara kredit.	4 Bila pengajuan kredit pembelian kendaraan oleh pelanggan diterima, maka leasing akan menerbitkan <i>Purchases Order</i> atau mengeluarkan surat persetujuan pembiayaan. Jika pengajuan kredit tidak diterima, maka pelanggan tidak dapat melakukan pembelian kendaraan secara kredit.	Sesuai
5 PO (<i>Purchases Order</i>) atau persetujuan pembiayaan tersebut diserahkan ke dijadikan satu dengan SPK (Surat Pesanan Kendaraan)	5. <i>Purchases Order</i> atau Persetujuan Pembiayaan tersebut diserahkan ke bagian <i>Salesman</i> dan dijadikan satu dengan dokumen SPK (Surat Pesanan Kendaraan).	Sesuai
6. Pelanggan melakukan pembayaran uang muka, lalu kasir menyiapkan kuitansi.	6 Pelanggan melakukan pembayaran Uang Muka ke bagian Kasir, dan bagian Kasir menyiapkan kuitansi untuk pelanggan.	Sesuai
7 SPK (Surat Pesanan Kendaraan) dari <i>Salesman</i> atau <i>Counter Sales</i> diserahkan ke <i>Sales Admin</i> untuk dibuat Faktur Kendaraan dan Bukti Serah Terima Kendaraan (BSTK).	7. Dokumen SPK (Surat Pesanan Kendaraan) dari bagian Kasir diserahkan ke bagian <i>Sales Admin</i> kemudian <i>Sales Admin</i> membuat Faktur Kendaraan serta BSTK (Bukti	Sesuai

	Serah Terima Kendaraan).	
8. Faktur Kendaraan dan Bukti Serah Terima Kendaraan (BSTK) dari <i>Sales Admin</i> (SA) diserahkan ke bagian Gudang	8 Faktur Kendaraan serta BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan) dari bagian <i>Sales Admin</i> diserahkan ke bagian Gudang	Sesuai
9 Faktur Kendaraan dan BSTK distribusikan ke bagian <i>Finance</i> , dan <i>Accounting</i> .	9. Faktur Kendaraan dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan) di distribusikan ke bagian <i>Accounting</i> dan <i>Finance</i> untuk disimpan sebagai <i>file</i> .	Sesuai
10 Bagian <i>Finance</i> menagih ke Leasing dengan menerbitkan kuitansi tagihan dilampiri dengan FC kuitansi DP oleh pelanggan, dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan).	11 Bagian <i>Finance</i> menagih ke Leasing dengan menerbitkan kuitansi tagihan dilampiri dengan FC kuitansi DP oleh pelanggan, dan BSTK (Bukti Serah Terima Kendaraan).	Sesuai

Sumber : Data Primer (Diolah) Tahun 2015

Tabel 4.2 menjelaskan bahwa komparasi antara SOP (Standar Operasional Perusahaan) Prosedur Penjualan Kredit dengan Praktek yang Terjadi di Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Baubau sudah sesuai.

Pembahasan

Analisis Prosedur Penjualan Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau

Hasil Analisis Prosedur Penjualan Tunai dan Kredit Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau sebagai berikut :

1. Kurangnya komunikasi antar karyawan yang terkait dengan penjualan, sehingga menyebabkan salah paham dan kesalahan penginputan data, baik secara terkomputerisasi maupun manual
2. Sistem Informasi masih kurang efektif, terbukti ada informasi yang tidak sampai ke semua karyawan, informasi kurang lengkap atau kurang jelas kepada karyawan.
3. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan sudah efektif. Bila ada data-data yang belum lengkap maka bagian *Sales Admin* akan melengkapinya, setelah itu *Sales Admin* akan mendistribusikan dokumen-dokumen ke bagian lainnya.
4. Dealer Motor Yamaha CV. Selaras Baubau hanya mengadakan meeting antar bagian setiap sebulan sekali, dan meeting setiap pagi untuk *Salesman* atau *Counter Sales* dengan *Team Leader* serta pimpinan (So Head). Kondisi ini memungkinkan kurang efektif dan effisiennya komunikasi antar bagian maupun inter bagian.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis prosedur penjualan yang ada pada Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau, dapat disimpulkan bahwa kenyataan yang terjadi telah sesuai dengan SOP (Standar Operasional Perusahaan). Dokumen-

dokumen dan catatan yang digunakan dalam transaksi penjualan tunai dan kredit di Dealer Motor Yamaha CV. Citra Selaras Kota Baubau sudah sesuai prosedur, hal ini dapat dilihat dari dokumen dan catatan yang digunakan sudah lengkap, dari pemesanan barang, pengajuan kredit, kuitansi, serta dokumen bukti pengiriman kendaraan.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu, Swastha DH, (2019). PENGANTAR BISINIS MODERN. Jakarta : Salemba Empat. Carter, Usry.
- Basu Swastha Dharmmesta. (2014). MANAJEMEN PEMASARAN. BPFE: Yogyakarta.
- Gitosudarmo, Indriyo. (2014). MANAJEMEN OPERASI. Yogyakarta. BPFE-. Yogyakarta.
- Fandi, Tjiptono. (2014). SERVICE, QUALITY & SATISFACTION. Edisi 3. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Fandy Tjiptono. (2015). STRATEGI PEMASARAN, Edisi 4, Andi Offset, Yogyakarta.
- Kotler, Phillip dan Kevin Lane Keller. (2016). MANAJEMEN PEMASARAN. Edisi 12 Jilid 1. & 2. Jakarta: PT. Indeks.
- Mulyadi. (2013). SISTEM AKUNTANSI, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. (2016). SISTEM AKUNTANSI. Jakarta: Salemba Empat.
- Riduwan. (2015). DASAR-DASAR STATISTIKA. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF, DAN R&D. Bandung: CV. Alfabeta.