

Analisis Siklus Pendapatan Penjualan Mobil PT Hasjrat Abadi Ambon

Anne Alodia Sucita¹, Via Eviyanti², Stevany Tisera³, Valensia Marcus⁴,
Stefani Wattimena⁵, Vina Valeria Rikumahu⁶

¹⁻⁶Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Indonesia
e-mail: alodiasucita@gmail.com¹, wattimenastevany6@gmail.com², tiserastevany@gmail.com³,
valensiamarcus@gmail.com⁴, vhydef30@gmail.com⁵, rikumahuvaleria@gmail.com⁶

Abstrak

Siklus pendapatan merupakan suatu bagian penting yang menentukan kelancaran operasional perusahaan. Penulis melakukan kunjungan studi lapangan ke PT Hasjrat Abadi Ambon, dengan tujuan untuk memahami penerapan siklus pendapatan pada proses penjualan mobil. Siklus ini mencakup tahapan awal dari permintaan informasi oleh pelanggan, pemesanan unit kepada sales, pembuatan Surat Pemesanan Kendaraan (SPK), proses pembayaran, pembuatan dokumen pendukung, hingga pengiriman kendaraan kepada pelanggan. Melalui proses wawancara dan dokumentasi, diperoleh gambaran menyeluruh mengenai alur sistem yang berjalan di perusahaan, termasuk pihak-pihak yang terlibat seperti sales, kasir, administrasi sales, leasing, dan gudang. Analisis dilakukan untuk mengidentifikasi kelebihan, kekurangan, serta potensi ancaman dalam siklus pendapatan di perusahaan ini, disertai dengan rekomendasi untuk peningkatan efisiensi sistem. Hasil analisis yang kami lakukan menunjukkan bahwa penerapan siklus pendapatan di PT Hasjrat Abadi telah berjalan dengan baik dan terstruktur, dengan pemanfaatan sistem informasi yang mendukung integrasi antar departemen.

Kata Kunci: DFD, penjualan mobil, PT Hasjrat Abadi, siklus pendapatan

Abstract

The revenue cycle is an important part that determines the smooth operation of a company. The author conducted a field study visit to PT Hasjrat Abadi Ambon, with the aim of understanding the implementation of the revenue cycle in the car sales process. This cycle includes the initial stages of information requests by customers, unit orders to sales, making Vehicle Order Letters (SPK), payment processes, making supporting documents, to sending vehicles to customers. Through the interview and documentation process, a comprehensive picture of the system flow running in the company was obtained, including the parties involved such as sales, cashiers, sales administration, leasing, and warehouses. The analysis was carried out to identify the advantages, disadvantages, and potential threats in the revenue cycle in this company, accompanied by recommendations for improving system efficiency. The results of our analysis indicate that the implementation of the revenue cycle at PT Hasjrat Abadi has been running well and is structured, with the use of information systems that support integration between departments.

Keywords: Car Sales, DFD, PT Hasjrat Abadi, Revenue Cycle

1. PENDAHULUAN

Siklus pendapatan merupakan salah satu komponen penting dalam aktivitas operasional perusahaan, karena berkaitan langsung dengan proses pencatatan dan pengakuan pendapatan. Seluruh aktivitas dalam siklus ini mulai dari permintaan informasi oleh pelanggan, pemesanan unit, pembayaran, hingga pengiriman barang memiliki peran strategis dalam menentukan kelancaran arus kas dan keberlangsungan

usaha. Dalam industri otomotif yang memiliki proses penjualan cukup kompleks, pengelolaan siklus pendapatan yang efektif menjadi semakin krusial.

PT Hasjrat Abadi merupakan salah satu perusahaan otomotif ternama di Indonesia yang bergerak dalam penjualan kendaraan bermotor. Sebagai perusahaan besar dan telah beroperasi dalam jangka waktu yang panjang, PT Hasjrat Abadi tentu telah menerapkan sistem bisnis yang terstruktur dan terintegrasi dengan baik. Hal inilah yang mendorong kami untuk memilih PT Hasjrat Abadi, khususnya cabang Ambon, sebagai objek studi. Kami ingin mengetahui secara langsung bagaimana penerapan siklus pendapatan dilakukan dalam proses penjualan mobil di perusahaan ini, serta bagaimana sistem tersebut mampu berjalan dengan efektif hingga saat ini.

Melalui studi ini, kami mempelajari secara mendalam alur proses siklus pendapatan di PT Hasjrat Abadi Ambon, termasuk pihak-pihak yang terlibat dalam setiap tahapan, sistem informasi yang digunakan, serta koordinasi antar departemen yang memungkinkan proses berjalan secara efisien. Dengan memahami hal tersebut, kami berharap dapat memperoleh gambaran nyata mengenai praktik siklus pendapatan di dunia industri otomotif, serta mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mendukung keberhasilan sistem tersebut.

2. METODE

Dalam proses pengumpulan data, kami menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Kami melakukan wawancara langsung dengan pihak yang terlibat dalam menjalankan siklus pendapatan. Wawancara dilakukan kepada bagian sales yang bertugas untuk menjawab pertanyaan dari pelanggan, hingga membantu dalam proses pemesanan. Kemudian bagian administrasi sales, dimana bagian ini bertugas untuk membuat dokumen penting terkait dengan penjualan mobil yang dilakukan. Terakhir bersama bagian pembukuan, kami dijelaskan terkait dengan sistem yang digunakan dan bagaimana proses pembayaran yang dilakukan pada saat membeli mobil di PT Hasjrat Abadi Ambon.

Kami juga melakukan pengumpulan data menggunakan metode dokumentasi, yaitu dengan melihat berbagai dokumen yang digunakan dalam proses penjualan. Dokumen-dokumen tersebut meliputi surat pemesanan kendaraan (SPK), SO, DO, Faktur penjualan, hingga DEC. Kami dijelaskan apa saja dokumen yang dibuat sesuai dengan urutannya, hingga dokumen apa saja yang diberikan kepada pelanggan. Kami juga mempelajari bagaimana proses siklus pendapatan yang diterapkan sudah menggunakan sistem yang jelas.

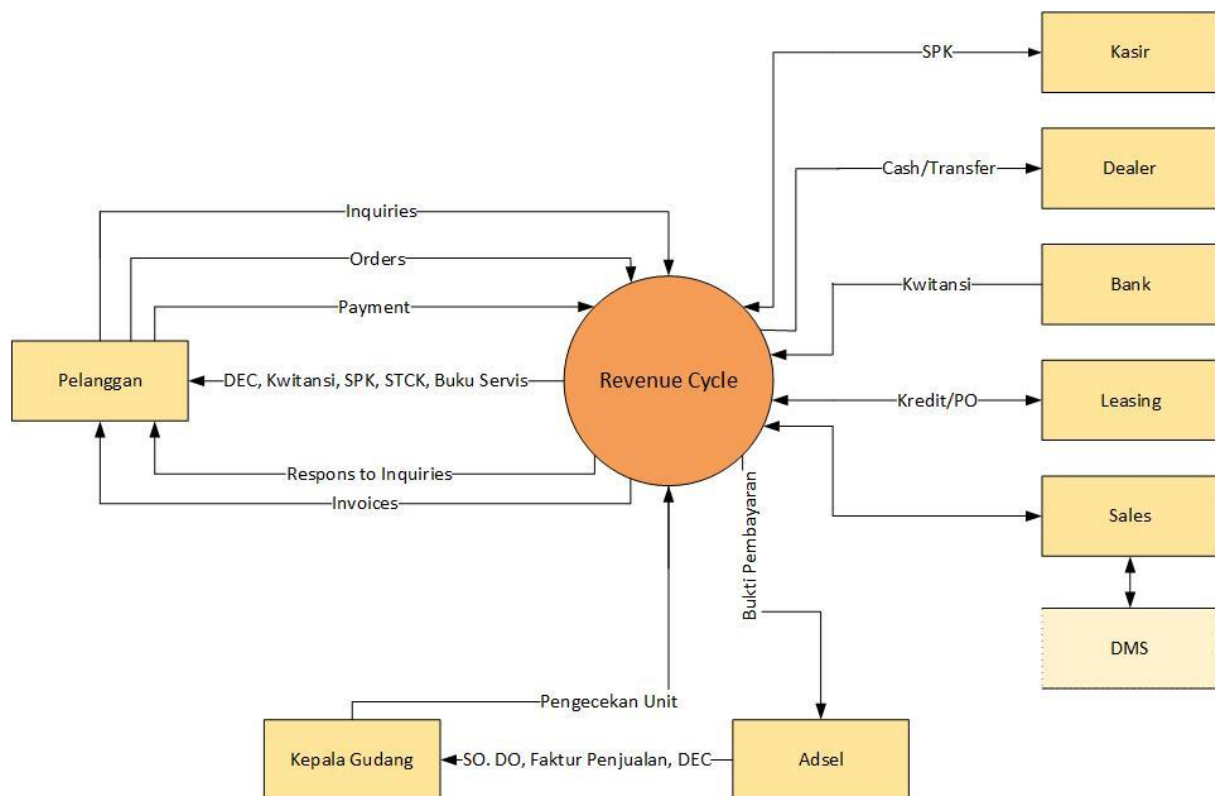
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Hasjrat Abadi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif, berperan sebagai dealer resmi kendaraan Toyota di Indonesia. Dengan jaringan operasional yang luas, perusahaan ini telah tumbuh dan berkembang menjadi salah satu perusahaan otomotif terkemuka, khususnya di wilayah Indonesia Timur. Selain menjual unit kendaraan baru, PT Hasjrat Abadi juga menyediakan layanan purna jual yang

meliputi perawatan berkala (servis) dan penyediaan suku cadang asli, sehingga memberikan solusi otomotif yang menyeluruh bagi pelanggannya.

Perusahaan ini memiliki visi untuk menjadi penyedia solusi otomotif terdepan dan terintegrasi di wilayah Indonesia Timur. Adapun misinya adalah menyediakan produk dan layanan berkualitas yang mampu memberikan nilai tambah bagi masyarakat, principal, karyawan, dan pemilik usaha, melalui penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik (Good Corporate Governance). Dengan berlandaskan visi dan misi tersebut, PT Hasjrat Abadi terus melakukan inovasi, pengembangan layanan, serta peningkatan penjualan secara konsisten sebagai bentuk komitmen terhadap kepuasan pelanggan dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

3.1 Diagram Konteks Siklus Pendapatan



Gambar 3.2.1 Diagram Konteks Siklus Pendapatan

Proses penjualan produk dalam perusahaan ini dimulai dari adanya permintaan produk oleh pelanggan. Permintaan tersebut diterima dan menjadi salah satu bagian dari revenue cycle, yang kemudian pihak terkait memberikan respons kepada pelanggan serta melakukan pengecekan terhadap ketersediaan stok barang yang diminta. Langkah ini penting untuk memastikan bahwa produk yang diinginkan pelanggan tersedia dan siap untuk diproses lebih lanjut.

Apabila pelanggan menyetujui untuk melakukan pembelian, maka tahap selanjutnya adalah proses pemesanan atau order. Revenue cycle akan menerima order tersebut dan membuat Surat Pemesanan Kendaraan (SPK). Dokumen SPK ini kemudian diserahkan kepada bagian kasir untuk dibuatkan invoice sebagai dasar permintaan pembayaran kepada pelanggan.

Setelah invoice diterima, pelanggan dapat melakukan pembayaran dengan dua metode, yaitu secara tunai (cash) atau transfer (tf) langsung ke dealer atau melalui bank. Sementara itu, untuk pembelian secara kredit, bagian sales akan membantu pelanggan dalam mengajukan berkas ke pihak leasing. Pihak leasing kemudian melakukan proses perhitungan tagihan atau menerbitkan Purchase Order (PO). Setelah PO diterima, dokumen tersebut dikembalikan kepada bagian sales untuk diinput ke dalam sistem DMS.

Bukti pembayaran yang telah dilakukan, baik melalui tunai, transfer, maupun kredit, akan diserahkan kepada bagian admin sales (adssel). Pada tahap ini, adssel bertugas untuk menyiapkan dokumen-dokumen penting seperti sales order (SO), delivery order (DO), faktur penjualan, dan DEC yang dibutuhkan untuk proses pengiriman barang.

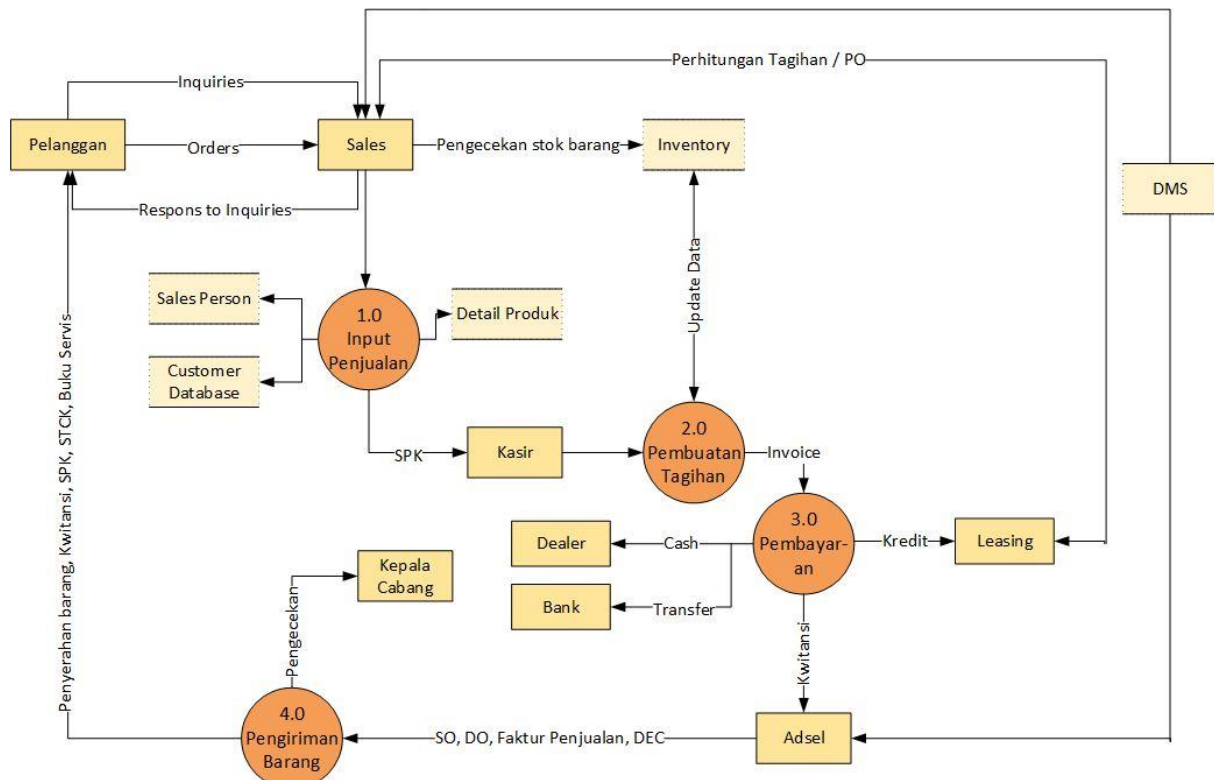
Sebelum unit diserahkan ke pelanggan, bagian kepala gudang akan melakukan pengecekan terhadap kondisi unit terlebih dahulu. Pengecekan ini mencakup kebersihan unit serta memastikan bahwa tidak ada kerusakan fisik seperti lecet atau cacat lainnya. Proses ini dilakukan untuk menjamin bahwa unit yang dikirim kepada pelanggan berada dalam kondisi baik dan siap pakai.

Setelah unit dinyatakan dalam kondisi aman dan layak untuk diserahkan, maka dilakukan proses penyerahan unit kepada pelanggan sesuai dengan hari, tanggal, dan waktu yang telah disepakati bersama. Pada saat penyerahan, pelanggan juga akan menerima dokumen-dokumen pendukung yang meliputi DEC, kwitansi pembayaran, SPK, surat tanda coba kendaraan (STCK), serta buku servis sebagai bagian dari kelengkapan administrasi penjualan.

3.2 Diagram Level 0 Siklus Pendapatan

Proses awal dimulai ketika pelanggan mengajukan permintaan produk kepada bagian sales. Sales akan menerima permintaan tersebut, memberikan respons kepada pelanggan, dan melakukan pengecekan terhadap ketersediaan stok barang. Apabila pelanggan menyetujui untuk melanjutkan pembelian, maka pelanggan akan melakukan pemesanan atau order. Sales kemudian menerima order tersebut dan menginput data penjualan ke dalam sistem, termasuk nama sales person, data base pelanggan, serta detail produk yang dipesan.

Setelah data penjualan dimasukkan, sales akan membuat Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) dan menyerahkannya kepada bagian kasir untuk dibuatkan tagihan atau invoice sebagai permintaan pembayaran. Pada tahap ini, sistem secara otomatis akan mengurangi jumlah stok barang sebanyak satu unit.



Gambar 3.2.2 Diagram Level 0 Siklus Pendapatan

Pelanggan kemudian melakukan pembayaran, baik secara tunai (cash) maupun transfer (tf) langsung ke dealer atau melalui bank. Setelah pembayaran dilakukan, pelanggan akan menerima kwitansi sebagai bukti pembayaran. Untuk pembelian secara kredit, bagian sales akan membantu pelanggan dalam mengajukan dokumen ke pihak leasing. Leasing akan melakukan perhitungan tagihan dan mengeluarkan Purchase Order (PO), yang kemudian diserahkan kembali ke bagian sales untuk diinput ke dalam sistem Dealer Management System (DMS).

Bukti pembayaran, baik secara tunai, transfer, maupun kredit, akan diserahkan ke bagian admin sales (adsel). Adsel akan menyiapkan dokumen-dokumen pendukung seperti Sales Order (SO), Delivery Order (DO), Faktur Penjualan, serta DEC yang akan digunakan dalam proses pengiriman unit.

Sebelum unit dikirimkan kepada pelanggan, kepala gudang akan melakukan pengecekan terlebih dahulu terhadap kondisi fisik unit, memastikan bahwa unit tersebut tidak mengalami lecet, kerusakan, atau kotor. Jika unit telah dinyatakan dalam kondisi baik, maka proses penyerahan unit kepada pelanggan dilakukan sesuai dengan hari, tanggal, dan waktu yang telah disepakati. Pada saat penyerahan, pelanggan akan menerima dokumen pelengkap berupa DEC, kwitansi pembayaran, SPK, STCK, dan buku servis.

3.3 Kelebihan

- a. Proses Penjualan yang Terstruktur
Setiap langkah dalam siklus pendapatan, mulai dari pemesanan hingga pengiriman, sudah memiliki alur kerja yang jelas dan terdokumentasi.
- b. Koordinasi Antar Bagian yang Baik
Kolaborasi antara bagian sales, kasir, gudang, dan admin delivery berjalan lancar dan saling mendukung.
- c. Penggunaan Sistem Informasi Internal
PT Hasjrat Abadi telah memanfaatkan sistem informasi internal untuk membantu dalam pencatatan transaksi, pengelolaan dokumen, dan pelacakan status unit kendaraan.
- d. Dokumentasi Lengkap dan Rapi
Dokumen seperti SPK, faktur, dan bukti pembayaran dikelola dengan baik, sehingga memudahkan proses audit atau penelusuran data jika dibutuhkan.

3.4 Kekurangan

- a. Ketergantungan pada Sistem Manual di Beberapa Tahap
Beberapa proses seperti input data awal dan pengelolaan dokumen masih dilakukan secara semi-manual, sehingga berisiko terjadi human error.
- b. Diperlukan konsentrasi penuh karena pihak yang menginput data bisa melakukan ketidaktepatan dalam menginput data.

3.5 Ancaman

- a. Risiko Kesalahan Manusia (Human Error)
Karena masih ada proses manual, risiko kesalahan input atau kelalaian dalam pengecekan dokumen bisa terjadi.
- b. Keterlambatan Pengiriman Unit
Jika salah satu bagian mengalami kendala, seperti keterlambatan validasi pembayaran atau kelengkapan dokumen, hal ini bisa berdampak pada keterlambatan pengiriman kendaraan ke pelanggan.
- c. Kehilangan atau Kerusakan Dokumen Fisik
Ketergantungan pada dokumen fisik membuka potensi kehilangan, kerusakan, atau duplikasi data.
- d. Persaingan Digitalisasi dari Dealer Lain
- e. Kondisi Ekonomi yang Tidak Stabil
Penurunan daya beli masyarakat atau kenaikan suku bunga dapat menurunkan jumlah pembelian kendaraan.

3.6 Dokumentasi dengan para narasumber dari PT Hasjrat Abadi Ambon



Gambar 3.6.1 Dokumentasi saat wawancara



Gambar 3.6.2 Dokumentasi bersama narasumber

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi yang dilakukan di PT Hasjrat Abadi, dapat disimpulkan bahwa proses siklus pendapatan penjualan mobil di perusahaan ini telah berjalan secara terstruktur dan sistematis. Proses dimulai dari interaksi awal antara pelanggan dengan bagian sales, dilanjutkan dengan pembuatan SPK, pembayaran oleh pelanggan, pengurusan dokumen-dokumen administratif, hingga pengecekan dan pengiriman kendaraan kepada pelanggan. Secara keseluruhan PT Hasjrat Abadi memiliki banyak kelebihan yang membuat perusahaan ini terus bertahan bahkan berkembang hingga saat ini. Namun ancaman baik internal maupun eksternal akan selalu ada, sehingga PT Hasjrat Abadi harus terus melakukan inovasi, perubahan ke arah yang semakin baik, dan mengantisipasi segala jenis ancaman yang ada.

Saran

- a. Peningkatan digitalisasi dokumen, agar proses lebih cepat dan meminimalkan risiko kehilangan atau kerusakan dokumen fisik.
- b. Peningkatan pelatihan SDM secara berkala untuk meningkatkan pemahaman terkait sistem informasi dan prosedur baru yang diterapkan serta mengantisipasi human error.

DAFTAR PUSTAKA

- Gelinas, U. J., Dull, R. B., & Wheeler, P. R. (2018). *Accounting information systems* (11th ed.). Cengage Learning. <https://www.cengage.com>
- Hall, J. A. (2015). *Accounting information systems* (9th ed.). Cengage Learning. <https://www.cengage.com>
- Hasjrat Abadi. (n.d.). *Tentang kami*. <https://hasjrat.co.id/tentang-kami>
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). *Management information systems: Managing the digital firm* (16th ed.). Pearson. <https://www.pearson.com>
- Limba, F. B., & Sapullete, S. G. (2023). *Sistem informasi akuntansi*. Bandung: Penerbit Widina Media Utama. <https://www.widinabook.com>
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting information systems* (14th ed.). Pearson Education. <https://www.pearson.com>
- Susanto, A. (2017). *Sistem informasi akuntansi: Struktur, kontrol, risiko, pengembangan*. Bandung: Lingga Jaya.
- .