

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN DAN PELUNASAN KREDIT HAND
PHONE PADA TOKO METEOR CELL MARISA
DI KABUPATEN POHuwATO**

Oleh :

**PEGI ANGRIANI SUPIT
E21.19.110**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana



**PROGRAM SARJANA
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
GORONTALO
2020**

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN DAN PELUNASAN KREDIT
HAND PHONE PADA TOKO METEOR CELL MARISA
DI KABUPATEN POHuwATO**

Oleh :

**PEGI ANGRIANI SUPIT
NIM : E21.19.110**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Dan Telah Di Setujui oleh Tim Pembimbing pada tanggal
Gorontalo, 11 Juli 2020

PEMBIMBING I



TAMSIR, SE., MM
NIDN : 0901088601

PEMBIMBING II



SRI DAYANI ISMAIL, SE., MM
NIDN : 9090780020

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN DAN PELUNASAN KREDIT
HAND PHONE PADA TOKO METEOR CELL MARISA
DI KABUPATEN POHuwato**

Oleh :

PEGI ANGRIANI SUPIT
E21.19.110

Diperiksa Oleh Panitia Ujian Strata Satu (S1)

Universitas Ichsan Gorontalo

1. Sulerski Monoarfa, S.PD., M.Si
2. Sri Wahyuni Ummur, SE., MM
3. Abdul Azis, SE., MM
4. Tamsir, SE., MM
5. Sri Dahyani Ismail, SE., MM

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Arifin, Psi, SE., MM
NIDN : 01.12.0575 02

Ketua Jurusan Manajemen



Eka Zahra Selikahan, SE.,MM
NIDN : 09.12.0185 01

MOTTO DAN PERSEMPAHAN

MOTTO

Janganlah hendaknya kamu kuatir tentang apapun juga, tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu kepada Allah dalam doa dan permohonan dengan ucapan syukur.

(Filipi 4:6)

PERSEMPAHAN

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus, skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya, adik-adik, dan teman-teman saya yang selalu mendoakan, mengingatkan, dan memberikan saya semangat.

Semoga cinta kasih Tuhan selalu dilimpahkan

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah hasil dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan dari pihak lain, kecuali arahan Tim pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang telah dipublikasiakan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan secara acuan dalam naska dengan disebut nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pusaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini, serta sanksi lain dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "**Evaluasi Sistem Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell di Marisa**". direncanakan. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti ujian skripsi. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, Skripsi ini tidak dapat penulis selesaikan. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

Bapak Muhammad Ichsan Gaffar, SE, M.Si, Selaku Ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo. Bapak H. Dr. Abdul Gaffar Latjokke, MSi, Selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo. Bapak Dr. Ariawan, SE, S.Psi, MM, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Ichsan Gorontalo. Ibu Eka Zahra Solikahan, SE, MM, Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Universitas Ichsan Ichsan Gorontalo. Bapak Tamsir, SE, MM Selaku pembimbing I, yang telah membimbing penulis selama mengerjakan skripsi ini. Ibu Sri Dayani Ismail, SE, MM Selaku pembimbing II, yang telah membimbing penulis selama mengerjakan skripsi ini. Bapak Yefta Metty, Selaku Manajer Toko Meteor Cell, yang telah membantu penulis selama pengambilan data di lapangan. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan membimbing penulis dalam mengerjakan skripsi ini. Ucapan terima kasih kepada kedua orang tuaku dan keluarga yang telah memberikan semangat, dukungan dan doa yang tiada henti. Semua pihak yang tidak

dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan serta bantuan selama penyusunan usulan penelitian ini.

Saran dan kritik, penulis harapkan dari dewan penguji dan semua pihak untuk penyempurnaan penulisan skripsi lebih lanjut. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Gorontalo, 11 Juli 2020



Pegi Angriani Supit

E21.19.110

ABSTRAK

Pegi Angriani Supit “Evaluasi Sistem Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell di Marisa”. Dibimbing oleh **Tamsir,SE.,MM** dan **Sridayani Ismail,SE.,MM.**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem penjualan dan pelunasan kredit pada Toko Hand Phone Meteor Cell di Marisa. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa, Evaluasi penjualan dan pelunasan kredit Hand Phone pada Meteor Cell rata-rata 83% dan masuk dalam kategori Efektif. Hal ini membuktikan bahwa Sistem penjualan dan pelunasan kredit yang terdiri dari ; Fungsi Kredit Yang Terkait, Fungsi Dokumen Yang Digunakan, Catatan Keuangan Yang Digunakan dan Prosedur Yang Digunakan pada Toko Meteor Cell Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

Kata Kunci: Evaluasi Sistem Penjualan dan Pelunasan Kredit.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	2
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1. Evaluasi	4
2.1.1. Pengertian Evaluasi	4
2.2. Kredit	4
2.2.1. Pengertian Kredit	4
2.2.2. Unsur-Unsur Kredit	5
2.2.3. Tujuan Kredit	7
2.2.4. Prinsip-Prinsip Pemberian Kredit	7
2.3. Sistem Penjualan Kredit	11
2.3.1. Pengertian Sistem Penjualan Kredit	11
2.3.2. Pengertian Penjualan	11

2.3.3. Tahap-Tahap Penjualan Kredit	14
2.4. Sistem Pelunasan Kredit	15
2.4.1. Fungsi Kredit Yang Terkait	15
2.4.2. Cacatan Yang Digunakan	16
2.5. Kerangka Pikir	18
2.6. Hipotesis	18
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	19
3.1. Objek Penelitian.....	19
3.2. Jenis Sumber Data.....	19
3.3. Metodologi Penelitian.....	19
3.4. Teknik Pengumpulan Data	19
3.5. Populasi.....	20
3.6. Defenisi Operasional Variabel Penelitian	21
3.7. Teknik Analisis Data	21
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	23
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	23
4.1.1. Sejarah TerbentuknyaToko Meteor Cell	23
4.1.2. Struktur Organisasi	24
4.2. Analisa Deskriptif Hasil Penelitian	25
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	36
5.1. Kesimpulan	36
5.2. Saran.....	36
DAFTAR PUSTAKA	36
JADWAL PENELITIAN.....	37
LAMPIRAN.....	38

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 : Rentang Skala Item Pertanyaan.....	26
Tabel 4.2 : Tanggapan Responden Tentang Fungsi Kredit Yang Terkaita.....	27
Tabel 4.3 : Tanggapan Responden Tentang Fungsi Dokumen Yang Digunakan..	28
Tabel 4.4 : Tanggapan Responden Tentang Catatan Keungan Yang Digunakan..	30
Tabel 4.5 : Tanggapan Responden Tentang Catatan Prosedur Yang Digunakan...	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Kerangka Pikir.....	18
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi.....	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pertanyaan Responden.....	33
Lampiran 2 : Jadwal Penelitian.....	38
Lampiran 3 : Hasil Turnitin.....	39
Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian.....	40
Lampiran 5 : Surat Balasan Lokasi Penelitian.....	41
Lampiran 6 : Surat Rekomendasi Bebas Plagiasi.....	42
Lampiran 7 : Curriculum Vitae.....	43

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kehadiran Toko Meteor Cell di wilayah Marisa Kabupaten Pohuwato yang merupakan salah satu Toko Hand Phone yang langsung melakukan penjualan langsung maupun kredit, memberikan manfaat yang cukup besar, baik bagi masyarakat/konsumen dan tentunya juga bagi perusahaan dalam meningkatkan pendapatan toko tersebut.

Untuk mewujudkan tujuan sebagaimana yang telah dikemukakan diatas, toko Meteor Cell Marisa perlu merumuskan atau menetapkan suatu sistem penjualan yang mengarah kepada upaya memberikan kemudahan kepada pihak konsumen dan toko Meteor Cell Marisa di dalam meningkatkan volume penjualannya.

Sistem penjualan kredit adalah rangkaian kegiatan yang mengatur tentang penyerahan barang kepada pembeli yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara pihak pertama kepihak kedua.Dari beberapa sistem penjualan yang dapat ditempuh, maka yang menjadi perhatian dalam penelitian ini adalah sistem penjualan kredit.Penjualan kredit atau piutang merupakan penjualan yang ditetapkan tergantung pada perusahaan dan kondisi perusahaan tersebut serta konsumen yang menjadi sasaran penjualan produk Hand Phone di toko Meteor Cell Marisa tersebut.

Penjualan kredit itu terjadi dengan adanya transaksi penyerahan barang dan penerimaan uang pada saat yang tidak bersamaan.Oleh karena itu dalam rangka untuk memperbesar volume penjualannya kebanyakan toko memberikan kebijaksanaan kepemilikan barang secara kredit, misalnya dilihat dari segi jangka waktu pembayaran berupa bulan atau dengan sistem angsuran.

Sistem penjualan yang dilaksanakan oleh toko Meteor Cell adalah dengan menggunakan sistem penjualan kredit. Oleh karenanya toko harus mampu menyiapkan suatu sistem penjualan yang baik agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : “Evaluasi Sistem Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell di Marisa.”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang diuraikan di atas, makapermasalahan yang dibahas adalah : “Bagaimana sistem penjualandan pelunasan kredit pada Toko Hand Phone Meteor Cell di Marisa?”

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem penjualandan pelunasan kredit pada Toko Hand Phone Meteor Cell di Marisa.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini, penulis berharap dapat bermanfaat antara lain:

1. Manfaat Teoritis:

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk memperkaya khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang keuangan, terutama dalam hal sistem penjualandan pelunasan kredit pada Toko Hand Phone Meteor Cell di Marisa.

2. Manfaat Praktis:

- a. Bagi Toko Hand Phone Meteor Cell di Marisa.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam pengambilan keputusan dan kebijakan yang akan di ambil.

b. Bagi Penulis

Untuk menerapkan teori yang telah di ambil di bangku kuliah ke dalam praktik yang sesungguhnya kususnya pada obyek yang diteliti.

c. Bagi Pihak Luar

Sebagai bahan masukan dalam rangka membuat karya ilmiah berikutnya.

d. Bagi Ilmu Pengetahuan

Untuk menambah kepustakaan di bidang keuangan berdasarkan penerapan yang ada dalam kenyataan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Evaluasi

2.1.1.Pengertian Evaluasi

Menurut Yunanda (2009) bahwa, “evaluasi merupakan kegiatan yang terencana untuk mengetahui keadaan sesuatu obyek dengan menggunakan instrumen dan hasilnya dibandingkan dengan tolak ukur untuk memperoleh kesimpulan” (Yunanda : 2009). Tague-Sutcliffe (1996 : 1-3), mengartikan evaluasi sebagai "a systematic process of determining the extent to which instructional objective are achieved by pupils".

Dari beberapa defenisi tentang evaluasi yang telah dikemukakan beberapa ahli di atas, dapat ditarik kesimpulan tentang evaluasi yakni merupakan sebuah proses yang dilakukan oleh seseorang untuk melihat sejauh mana keberhasilan sebuah program.

2.2. Kredit

2.2.1. Pengertian Kredit

Istilah kredit sebenarnya memiliki makna yang beraneka ragam. Berawal dari kata ”kredit” yang berasal dari bahasa Yunani ”*credere*” yang mempunyai arti ”kepercayaan” sedangkan dalam bahasa Latin ”*creditum*” yang berarti kepercayaan akan kebenaran. Kredit dalam arti luas adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayaran akandilakukan ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati (Mulyono dalam Irham Fahmi 2014:90).

Berdasarkan Undang-Undang No 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No 7 tahun 1992 tentang perusahaan yang dikutip SigitTriandaru dan Totok Budisantoso

(2006:82), kredit adalah ”penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara perusahaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga”.

2.2.2. Unsur-Unsur Kredit

Menurut Kasmir (2012:87) terdapat unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit yaitu:

1. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan(berupa uang, barang, atau jasa) akan benar-benar diterima kembali dimasa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh perusahaan, dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang debitur baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap debitur pemohon kredit.

2. Kesepakatan

Disamping kepercayaan di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang.

4. Risiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suaturisiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatukredit semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya.Risiko ini menjadi tanggung jawab perusahaan, baik risiko yang disengaja oleh debituryang lalai maupun oleh risiko yang tidak disengaja.Misalnya terjadibencana alam atau bangkrutnya usaha debitur tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.

5. Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk ini merupakankeuntungan perusahaan.

2.2.3. Tujuan Kredit

Menurut Kasmir (2012:88) adapun tujuan utama pemberian suatu kreditantara lain:

1. Mencari keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut.Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh perusahaansebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang diperusahaannan kepadadebitur.Kemudian hasil lainnya bahwa debitur yang memperoleh kreditpun bertambah maju dalam usahanya.

2. Membantu usaha debitur

Tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha debitur yang memerlukandana, baik investasi maupun dana modal kerja. Dengan dana tersebut makapihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahnya.

3. Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihakperusahaan, maka semakin baik, mengingat banyak kredit berarti adanyapeningkatan pembangunan di berbagai sektor.

2.2.4. Prinsip-prinsip Pemberian Kredit

Menurut Martono (2004:81), prinsip perkreditan disebut juga sebagai konsep 5C dan 7P.

Adapun penjelasan untuk analisis kredit dengan prinsip 5C adalah sebagai berikut:

1. Character

Pada prinsip ini diperhatikan dan diteliti tentang kebiasaan-kebiasaan,sifat-sifat pribadi, cara hidup (*style of living*), keadaan keluarganya (anakistri), hobby dan *social standing* calon debitur. Prinsip ini merupakan ukuran tentang kemauan untuk membayar (*willingness to pay*).

2. Capacity

Penilaian terhadap *capacity* debitur dilakukan untuk mengetahui sejauhmana kemampuan debitur mengembalikan pokok pinjaman serta bungapinjamannya. Penilaian kemampuan membayar tersebut dilihat dari kegiatan usaha dan kemampuannya melakukan pengelolaan atas usahayang akan dibiayai dengan kredit.

3. Capital

Penyelidikan terhadap prinsip *capital* atau permodalan debitur tidak hanyamelihat besar kecilnya modal tersebut, tetapi juga bagaimana distribusimodal itu ditempatkan oleh debitur.Cukupkan modal yang tersediasehingga segala sumber dapat bergerak secara efektif.Baikkah pengaturanmodal itu sehingga perusahaan berjalan lancar dan maju.Berapa besarmodalnya?Kesemuanya ini dapat dilihat dari posisi neraca perusahaan calon debitur.

4. Collateral

Penilaian terhadap barang jaminan (*collateral*) yang diserahkan debitur sebagai jaminan atas kredit perusahaan yang diperolehnya adalah untukmengetahui sejauh mana nilai barang jaminan atau agunan dapat menutupirisiko kegagalan pengembalian kewajiban-

kewajiban debitur. Fungsijaminan disini adalah sebagai alat pengaman terhadap kemungkinan tidakmampunya debitur melunasi kredit yang diterimanya.

5. *Condition*

Pada prinsip kondisi (*condition*), yang dinilai kondisi ekonomi secaraumum serta kondisi sektor usaha calon debitur. Maksudnya agar perusahaan dapat memperkecil risiko yang mungkin timbul oleh kondisi ekonomi, keadaan perdagangan dan persaingan di lingkungan sektor usaha calondebitur dapat diketahui, sehingga bantuan yang akan diberikan benar-benarbermanfaat bagi perkembangan usahanya. Kondisi ekonomi ini termasukpula peraturan-peraturan atau kebijakan pemerintah yang memiliki dampak terhadap keadaan perekonomian yang pada gilirannya akanmempengaruhi kegiatan usaha debitur.

Sedangkan penjelasan analisa prinsip-prinsip 7P dalam kredit adalahsebagai berikut:

1. *Personality*

Perusahaan mencari data tentang kepribadian calon debitur seperti riwayathidupnya (kelahiran, pendidikan, pengalaman, usaha/pekerjaan dansebagainya), hobby, keadaan keluarga, pegaulan dalam masyarakat (*socialstanding*) dan hal-hal lainnya yang berhubungan dengan kepribadian calondebitur.

2. *Purpose*

Perusahaan mencari data tentang tujuan atau keperluan penggunaan kredit. Apakah akan digunakannya untuk berdagang, berproduksi, atau membeli rumah. Apakah tujuan penggunaan kredit sesuai dengan *line of business* kredit perusahaan yang bersangkutan.

3. *Prospect*

Merupakan harapan masa depan dari bidang usaha atau kegiatan usaha calon debitur selama beberapa bulan atau beberapa tahun, perkembangan keadaan

ekonomi/perdagangan keadaan sektor usaha calon debitur, kekuatan keuangan perusahaan masa lalu dan perkiraan masa mendatang.

4. *Payment*

Merupakan prinsip untuk mengetahui bagaimana pembayaran kembali pinjaman yang akan diberikan. Hal ini dapat diperoleh dari perhitungan tentang *prospect*, kelancaran penjualan dan pendapatan sehingga dapat diperkirakan kemampuan pengembalian pinjaman ditinjau dari waktu serta jumlah pengembaliannya.

5. *Party*

Merupakan pengklasifikasian debitur ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Dengan demikian debitur dapat disolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapat fasilitas kredit yang berbeda pula dari perusahaan, baik dari segi jumlah, bunga, dan persyaratan lainnya.

6. *Profitability*

Merupakan kemampuan debitur dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah kan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari perusahaan.

7. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh perusahaan melalui suatu perlindungan. Perlindungan ini dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

2.3. Sistem Penjualan Kredit

2.3.1. Pengertian Sistem Penjualan Kredit

Alexander MC Queen (dalam Makasau 1993 ; 852) mengemukakan bahwa “Sistem adalah suatu rencana atau skema pola-pola/konsepsi-konsepsi suatu subyek yang dihubungkan secara keseluruhan”.

Selanjunya Makassau (1993 : 37) mengemukakan bahwa sistem adalah:

“Merupakan totalitas yang efisien dan efektif, terdiri dari bagian yang berstruktur dan berBerlian Motoraksi teratur secara kausalitas dan saling berhubungan satu sama lainn didalam wadah (transpormasi/konversi) yang dipengaruhi oleh aspek-aspek lingkungan, guna mencapai tujuan”.

Selain itu Steven A. Mocove mengemukakan bahwa sistem adalah: “Suatu kesatuan (*ontity*) yang terdiri dari bagian-bagian (*disebut sub-sistem*) yang saling berkaitan dengan tujuan mencapai tujuan-tujuan tertentu”.

2.3.2. Pengertian Penjualan

Menurut Haryono (2003 : 327) bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan bilamana pembayarannya baru diterima beberapa waktu kemudian.

Selanjutnya Mulyadi (1997 : 204) menyatakan bahwa: Dalam transaksi penjualan kredit. Jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya”.

Sedangkan pengertian lain dari penjualan kredit adalah penjualan kredit menimbulkan tagihan kepada pelanggan sebesar harga jualan bersih setelah trade discount.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas maka penulis berkesimpulan bahwa penjualan kredit merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menyampaikan barang kepada mereka yang memerlukan dengan jalan tidak segera meminta kontraprestasi pada waktu penjualan dilakukan.

Dari definisi-definisi diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem penjualan kredit adalah rangkaian kegiatan yang mengatur tentang penyerahan barang kepada pembeli yang pembayarannya dilakukan kemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan memperoleh keuntungan perusahaan maka, perusahaan harus melakukan salah satu fungsi pokoknya yaitu, Penjualan.Pada saat ini kegiatan Penjualan mempunyai peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Kadang-kadang istilah penjualan ini diartikan sama dengan beberapa istilah, seperti : penjualan, perdagangan, pembelian dan distribusi.

Timbulnya penafsiran yang tidak tepat ini terutama disebabkan karena masih banyaknya diantara kita yang belum mengetahui dengan tepat definisi tentang penjualan.Pengertian ini menimbulkan penafsiran yang keliru tidak hanya tentang kegiatan yang terdapat dalam bidang penjualan, tetapi juga tentang tugas seorang tenaga penjualan. Untuk menghindari pandangan yang keliru ini maka, para ahli mengemukakan pendapatnya tentang Penjualan antara lain :

Nitisemito (1998 : 13) mengemukakan bahwa: “Penjualan adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif”.

Definisi diatas jelaslah bahwa Penjualan bukanlah semata-mata kegiatan menjual barang dan jasa akan tetapi menyangkut kegiatan sebelum dan sesudah kegiatan tersebut berlangsung.

Disamping itu Assuari (2004 : 5) berpendapat bahwa: “Penjualan adalah sebagai kegiatan manusia yang mengarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran”.

Dari definisi diatas pada umumnya para ahli berpendapat bahwa kegiatan atau aktifitas marketing bukan sekedar kegiatan menjual barang atau jasa tetapi pada intinya Penjualan merupakan kegiatan yang berhubungan dengan keputusan-keputusan dalam Penjualan yang

harus dibuat untuk menentukan produk dan pasaranya, penentuan struktur harga, dan pelaksanaan promosi serta pelaksanaan distribusi yang pada akhirnya akan memberikan kepuasan pada konsumen.

Perusahaan pada tujuannya harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jika mengharapkan usahanya dapat berjalan terus dan berkembang. Olehnya itu jika hal ini dihubungkan dengan penjualan produk hand phone di toko Meteor Cell di Marisa, maka tujuannya adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen atau masyarakat agar dalam penggunaan produk dan pembayarannya, konsumen atau masyarakat dapat menjangkau dan merasa terjamin dengan produk tersebut serta dapat meperhitungkan laba perusahaan.

2.3.3. Tahap-Tahap Penjualan Kredit

Menurut Hasibuan (2003 : 342) penjualan kredit yaitu :

- 1) Memenuhi syarat-syarat dalam permintaan kredit .
- 2) Melihat jumlah maksimal kredit yang dapat diberikan pada seseorang debitur atau kelompok debitur.
- 3) Mengetahui standar kriteria dalam meluluskan permintaan kredit .
- 4) Kriteria jaminan kredit yang dapat diterima.
- 5) Mengetahui posisi *presentase collectability credit* yang disalurkan oleh bank.

Prosedur pemberian kredit meliputi tahapan sebagai berikut :

- 1) Penetapan pasar sasaran (PS) .
- 2) Penetapan kriteria resiko yang dapat diterima (KRD) .
- 3) Prosedur pemberian putusan kredit .
- 4) Perjanjian kredit.
- 5) Dokumentasi dan administrasi kredit .
- 6) Persetujuan pencairan kredit .
- 7) Pembinaan dan pengawasan kredit.

Dapat disimpulkan bahwa prosedur pemberian kredit diatas adalah untuk mencegah terjadinya kecurangan-kecurangan yang ada diperusahaan dan apabila terjadi kekurangan dapat dilakukan tindakan perbaikan.

2.4. Sistem Pelunasan Kredit

Pelunasan kredit dapat diartikan sebagai pembayaran atau pengembalian uang atas pemberian pinjaman, pengembalian uang tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat sebelumnya, yaitu perjanjian pinjam meminjam, dimana pihak pemberi pinjaman, dimana pihak pemberi pinjaman akan memperoleh tambahan nilai dari apa yang dipinjamkan. Tambahan nilai yang diperoleh pihak peminjam disebut dengan bunga pinjaman.

Dalam menguraikan perancangan sistem manajemen keuangan digunakan sistematika berupa prosedur pelunasan kredit, fungsi yang terkait, dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan, serta bagan alir yang membentuk sistem dan unsur-unsur sistem pengendalian intern. Langkah selanjutnya setelah mengetahui perancangan sistem akuntansi pelunasan kredit sebelum dan sesudah tanggal jatuh tempo pada Toko Hand Phone Meteor Cell di Marisa adalah mengevaluasi sistem manajemen keuangan yang sudah diterapkan Toko Hand Phone Meteor Cell di Marisa.

2.4.1. Fungsi Kredit Yang Terkait

1. Fungsi Kasir

Fungsi kasir pada sistem pelunasan BSL bertanggung jawab untuk memeriksa keabsahan SBK dan identitas diri milik nasabah, memeriksa pada Register Barang Sisa Lelang (RBSL), apakah BSL masih ada atau sudah di mutasi ke kantor cabang lain, menerima uang dari nasabah sesuai dengan jumlah kredit, sewa modal dan biaya lelang. Fungsi ini juga bertanggung jawab menerbitkan dan menyerahkan Slip Pelunasan (SP) kepada nasabah.

2. Fungsi Gudang

Dalam sistem pelunasan kredit, fungsi gudang bertanggung jawab mengeluarkan barang gadai sesuai SBK yang diterima dari kasir dan kemudian menyerahkan kepada nasabah. Selanjutnya fungsi gudang bertanggung jawab melakukan pencatatan ke dalam Buku Gudang (BG).

3. Fungsi AdministrasiFungsi administrasi bertanggung jawab mencatat setiap transaksi pelunasan BSL berdasarkan badan SBK pada Buku Pelunasan (BPL), Buku Kas (BK), Ikhtisar Kredit dan Pelunasan (IKP), dan Register Barang Sisa Lelang (RBSL). Selanjutnya fungsi administrasi membuat Laporan Bulanan Operasional (LBO) atas penambahan maupun pengurangan BSL, berdasarkan LBO bagian administrasi melakukan pencocokan pada Buku Gudang (BG) dan Buku Pelunasan (BPL).

2.4.2. Catatan Keuangan yang Digunakan

1. Buku Kredit (BKR)

Buku Kredit (BKR) merupakan catatan atas penghapusan Penjualan kredit.

2. Buku Pelunasan (BPL)

Buku Pelunasan (BPL) merupakan catatan atas transaksi-transaksipelunasan kredit, termasuk pelunasan BSL. Pencatatan Buku Pelunasan didasarkan pada badan SBK yang diterima oleh kasir.

3. Laporan Harian Kas (LHK)

Laporan Harian Kas (LHK) merupakan catatan atas kas masuk dan kas keluar yang terjadi setiap harinya di Perum Pegadaian. Pelunasan BSL mengakibatkan pendebetan kas perusahaan (kas masuk) pada catatan Laporan Harian Kas (LHK).

4. Buku Gudang (BG)

Buku Gudang (BG) diisi oleh fungsi gudang. Dalam pelunasan BSL, Buku Gudang (BG) mencatat setiap BSL yang masuk dan keluar.

5. Ikhtisar Kredit dan Pelunasan (IKP)

Catatan keuangan Ikhtisar Kredit dan Pelunasan (IKP) diselenggarakan oleh fungsi administrasi, catatan ini berisi saldo awal yang diambil dari saldo akhir bulan rekapitulasi kredit yang diberikan berdasarkan golongan kredit.

6. Buku Kas (BK)

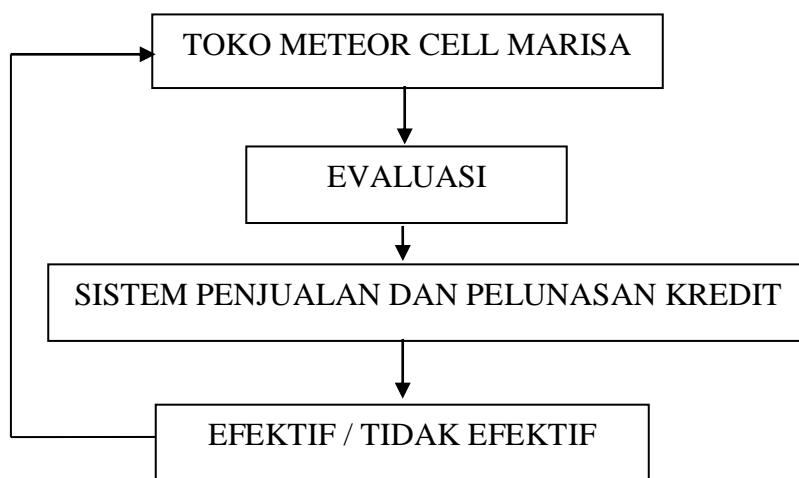
Buku Kas (BK) merupakan catatan akuntansi untuk menjurnal penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan. Sesuai dengan klasifikasinya, Buku Kas (BK) dibuat dua rangkap, rangkap pertama untuk mencatat penerimaan uang pinjaman disebut dengan kas debit, rangkap kedua untuk mencatat sewa modal disebut dengan kas kredit.

7. Laporan Bulanan Operasional (LBO)

Laporan Bulanan Operasional (LBO) merupakan catatan atas penambahan BSL. Dengan adanya pelunasan BSL, maka Laporan Bulanan Operasional (LBO) Meteor Cell menunjukkan peningkatan pendapatan, karena BSL merupakan *asset* perusahaan.

2.5. Kerangka Pikir

Berdasarkan kajian teori di atas maka kerangka pemikiran penelitian ini dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut :



Gambar II.1 : Skema Kerangka Pikir

2.6. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, kajian teori, dan kerangka pikirmaka hipotesis penelitian ini adalah “Sistem penjualan dan pelunasan kredit pada Toko Meteor Cell Marisa belum berjalan efektif”.

BAB III

OBYEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Obyek Penelitian

Adapun yang menjadi obyek penelitian pada karya ilmiah ini adalah Evaluasi Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell diMarisa.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan adalah hasil dari kuesioner yang dibagikan pada nasabah (responden). Sedang untuk data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data yang telah diolah oleh pihak lain meliputi informasi dari media elektronik (internet), literatur dari perpustakaan serta hasil penelitian terdahulu.

3.3. Metodologi Penelitian

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode deskriptif, yaitu suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu set pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masasekarang. Moh.Nazir, (2005:71). Digunakannya metode deskriptif dalam penelitian ini dengan tujuanuntuk menggambarkan suatu kegiatan pelaksanaan Evaluasi Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell diMarisa.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh hasil penelitian yang signifikan penulis menggunakan metode pengumpulan data berikut:

1. Teknik Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian, data-data tersebut dapat diamati oleh peneliti. Dalam arti bahwa data tersebut dihimpun melalui pengamatan peneliti melalui penggunaan pancaindra.. Teknik observasi digunakan untuk mengamati dan mencatat seluruh kegiatan pelaksanaan Evaluasi Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell diMarisa, serta mengamati secara langsung data-data yang diperlukan. Dengan demikian data yang didapat oleh penulis selama observasi berlangsung dapat menjadi masukan bagi penulisan usulan penelitian ini.
2. Teknik Wawancara, adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide*.. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya, responden pada wawancara ini merupakan yang memiliki keterkaitan langsung dengan pelaksanaan Evaluasi Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell diMarisa.

3.5. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Pada Toko Meteor Cell diMarisa.yang berjumlah 20 orang responden.

3.6. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan semacam petunjuk pelaksanaan bagaimana cara mengukur suatu variabel (Singarimbun, 1995: 46). Sedangkan menurut Mulyadi (2000 :6) indikator-indikator dari sistem penjualan dan pelunasan kredit seperti dijelaskan pada tabel berikut :

Variabel	Defenisi	Indikator
Sistem Penjualan dan Pelunasan Kredit.	Sistem merupakan rangkaian kegiatan yang saling berkolerasi antara yang satu dengan yang lain dan sekaligus berfungsi sebagai sarana penghubung antara sistem penjualan dan sistem pelunasan.	a. Fungsi Kredit Yang Terkait b. Fungsi Dokumen Yang Digunakan c. Catatan Keuangan Yang Digunakan d. Prosedur Yang Digunakan

Sumber :Meteor Cell

3.7. Teknik Analisis Data

Untuk mengetahui pelaksanaan Evaluasi Penjualan dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell diMarisa.dalam menganalisis penulis akan menuangkan dengan teknik deskriptif kualitatif yaitu dengan persentase rata-rata (Arikunto, 2006:79). Untuk mencari rata-rata dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

F

$$P = \frac{F}{N} \times 100\%$$

N

Keterangan:

P = Angka persentase

F = Frekuensi

N = Jumlah responden

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1. Sejarah Terbentuknya Toko Meteor Cell

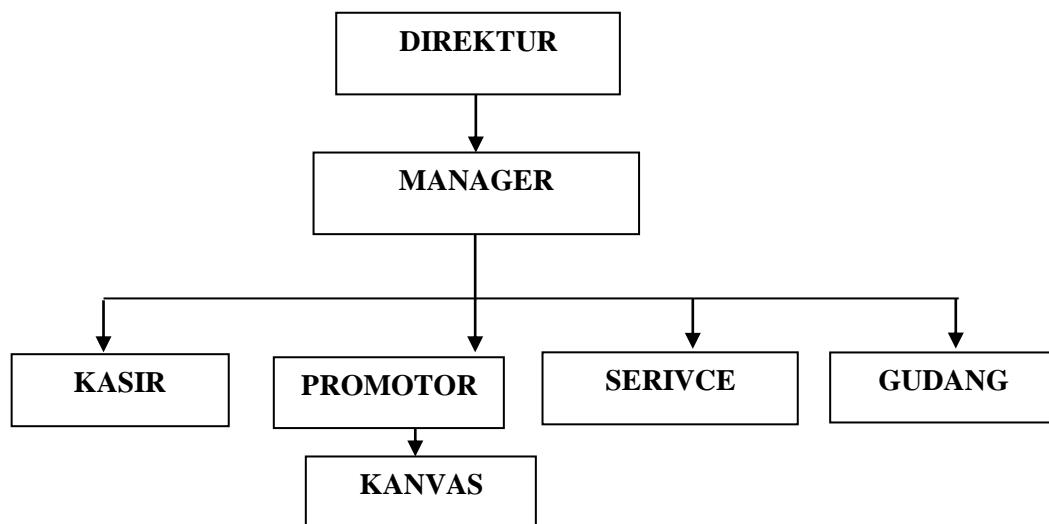
Toko Meteor Cell pada awalnya berdiri pada tahun 2007 yang digagas oleh Bapak Yefta Metty di kota Gorontalo. Pada mulanya hanya counter Hand Phone yang menyewa sebuah ruko di kota Gorontalo yang dalam aktivitas kesehariannya hanya menjual Hand Phone dan Assesoris Hand Phone yang modal awal kurang lebih Rp 115.000.000 dengan menggunakan strategi penjualan hanya menunggu pembeli datang.

Hingga selama 2 tahun beroperasi di kota Gorontalo Bapak Yefta Metty mengambil keputusan untuk memindahkan toko Hand Phone miliknya untuk di pindahkan ke Marisa Kabupaten Pohuwato pada tahun 2009 dengan tidak lagi menyewa ruko melainkan menggunakan bangunan toko milik sendiri yang diberi nama Toko Meteor Cell yang berkedudukan di kota Marisa tepatnya di Jalan Trans Sulawesi di Desa Bulalo.

Sebagai pemilik usaha Toko Hand Phone Bapak Yefta Metty menggunakan strategi penjualan dengan sistem penjualan kredit, baik melalui kerja sama dengan pemberian FIF maupun dengan sistem kanvas yang di distribusikan ke seluruh wilayah Kabupaten Pohuwato.

Untuk konsumen yang melakukan transaksi pembelian kredit rata-rata kalangan PNS pada saat itu dan kalangan masyarakat umum yang dibatasi oleh pihak toko Meteor Cell. Seiring dengan pengembangan yang dilakukan oleh toko Meteor Cell maka Pihak Manajemen meningkatkan sistem penjualan kredit dengan cara memberlakukan prosedur pemberian kredit Hand Phone yang sesuai dengan prosedur pemberian kredit pada umumnya.

4.1.2. Struktur Organisasi Toko Meteor Cell Marisa



Sumber : Toko Meteor Cell Marisa

Daftar Nama-Nama Karyawan Toko Meteor Cell Marisa

No	Nama Karyawan/Karyawati	Jenis Kelamin	Status Karyawan
1	Yefta Metty	L	Aktif
2	Jefri Monoarfa	L	Aktif
3	Riswan	L	Aktif
4	Ryo	L	Aktif
5	Maykel	L	Aktif
6	Fahmid	L	Aktif
7	Noval	L	Aktif
8	Sulis	P	Aktif
9	Cakra	L	Aktif
10	Hamid	L	Aktif

Sumber : Toko Meteor Cell Marisa

4.2. Analisis Deskriptif Hasil Penelitian

Untuk menghitung hasil penelitian, maka langkah yang harus dilakukan adalah mencari skor terendah dan skor tertinggi untuk mendapatkan rentang skala sebagai berikut :

Bobot terendah x item x jumlah responden = $1 \times 1 \times 20 = 20$

Bobot tertinggi x item x jumlah responden = $5 \times 1 \times 20 = 100$

Dari perhitungan rentang skala di atas, maka di peroleh bobot terendah sampai bobot tertinggi adalah :

Skor Tertinggi – Skor Terendah

Rentang Skala = -----

Alternatif

$100 - 20$

Rentang skala = ----- = 16

5

Tabel rentang skala pengukuran skor item peranyaan atau pernyataan penelitian adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1. Rentang Skala Item Pertanyaan

Range	Kategori
84 – 99	Sangat Efektif (SE)
68 – 83	Efektif (E)
52 – 67	Cukup Efektif (CE)
36 – 51	Kurang Efektif (KE)
20 – 35	Tidak Efektif (TE)

Sumber : Olahan Data 2019

Dari hasil olahan data dapat dilihat gambaran hasil penelitian pada Toko Meteor Celldi Marisa tentang evaluasi sistem penjualan dan pelunasan Hand Phon dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan cara mempersentasekan tanggapan responden sebagaimana tertera pada tabel berikut :

Tabel 4.2.

Tanggapan Responden Tentang Fungsi Kredit Yang Terkait

Item	Frekwensi				Kategori
	Ya	%	Tidak	%	
1	16	80	4	20	E
2	18	90	2	10	SE
3	18	90	2	10	SE
4	17	85	3	15	SE

Sumber : Olahan Data 2019

Berdasarkan hasil analisis data pada tabel diatas menunjukkan bahwa :

Pada item pertama konsumen telah mengerti fungsi kredit Hand Phon yang ditawarkan oleh Meteor Cell,mendapat tanggapan efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 80% responden yang menjawab Ya dan 20% menjawab Tidak. Hal ini berarti fungsi kredit Hand Phon yang digunakan oleh Meteor Cell sudah Efektif.

Pada item kedua konsumen telah mendapatkan penjelasan tentang standarpenjualan dan pelunasan yang digunakan oleh perusahaan untuk menawarkan kredit Hand Phon yang ditawarkan oleh Meteor Cell,mendapat tanggapan sangat efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 90% responden yang menjawab Ya dan 10% menjawab Tidak. Hal ini berarti standar penjualan Hand Phon yang digunakan oleh Meteor Cell Sangat Efektif.

Pada item ketiga konsumen telah mendapatkan penjelasan tentang syarat permohonan kredit HP yang diterapkan oleh perusahaan untuk menawarkan kredit Hand Phon yang ditawarkan oleh Meteor Cell,mendapat tanggapan sangat efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 90% responden yang menjawab Ya dan 10% menjawab Tidak. Hal ini berarti syarat permohonan kredit HPyang digunakan oleh Meteor Cell Sangat Efektif.

Pada item keempat karyawan yang ditugaskan telah mengerti fungsi kredit HP yang ditawarkan sehingga konsumen merasa puas mendapatkan penjelasan tentang fungsi permohonan kredit HP yang diterapkan oleh perusahaan,hal ini mendapat tanggapan sangat efektif dari konsumen, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 85% responden yang menjawab Ya dan 15% menjawab Tidak. Hal ini berarti bahwa karyawan yang ditugaskan oleh Meteor Cell sudah bekerja dengan Sangat Efektif.

Tabel 4.3.

Tanggapan Responden Tentang Fungsi Dokumen Yang Digunakan

Item	Frekwensi				Kategori
	Ya	%	Tidak	%	
1	15	75	5	25	E
2	18	90	2	10	SE
3	16	80	4	20	E
4	14	70	6	30	E

Sumber : Olahan Data 2019

Berdasarkan hasil analisis data pada tabel diatas menunjukkan bahwa :

Pada item pertama perusahaan telah meminta beberapa dokumen penting yang digunakan dalam sistem penjualan kredit Hand Phon yang ditawarkan oleh Meteor Cell, mendapat tanggapan efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis

sebanyak 75% responden yang menjawab Ya dan 25% menjawab Tidak. Hal ini berarti bahwa persyaratan dokumen yang digunakan oleh Meteor Cell sudah Efektif.

Pada item kedua perusahaan telah menggunakan komputer dalam menyimpan dokumen yangdigunakan oleh perusahaan untuk melakukan aktivitas penjualan dan pelunasan kredit Hand Phon yang ditawarkan oleh Meteor Cell, mendapat tanggapan sangat efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 90% responden yang menjawab Ya dan 10% menjawab Tidak. Hal ini berarti dokumen yangdigunakan oleh perusahaan untuk melakukan penjualan dan pelunasan kredit Hand Phon Sangat Efektif.

Pada item ketiga konsumen telah mendapatkan surat permohonan kredit Hand Phon yang dibuat rangkayang disediakan oleh Meteor Cell, mendapat tanggapan efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 80% responden yang menjawab Ya dan 20% menjawab Tidak. Hal ini berarti surat permohonan kredit HandPhonyang digunakan oleh Meteor Cell Efektif.

Pada item keempat dengan adanya pernyataan yang dibuat lalu ditanda tangani oleh konsumen mendapat tanggapan sebesar70% responden yang menjawab Ya dan 30% menjawab Tidak. Hal ini berarti bahwa surat pernyataan yang disiapkan oleh Meteor Cell sudah berjalan dengan Efektif.

Tabel 4.4.

Tanggapan Responden Tentang Catatan Keuangan Yang Digunakan

Item	Frekwensi				Kategori
	Ya	%	Tidak	%	
1	19	95	1	5	SE
2	17	85	3	15	SE
3	15	75	5	25	E
4	18	90	2	10	SE

Sumber : Olahan Data 2019

Berdasarkan hasil analisis data pada tabel diatas menunjukkan bahwa :

Pada item pertama perusahaan telah mencatat setiap transaksi penjualan dan pelunasan kredit Hand Phone dalam laporan dengan tepat dan lengkap mendapat tanggapan sangat efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 95% responden yang menjawab Ya dan 5% menjawab Tidak. Hal ini berarti bahwa pencatatan transaksi yang dilakukan oleh Meteor Cell sudah Sangat Efektif.

Pada item kedua laporan keuangan perusahaan telah diuraikan secara rinci dengan jelas yang mendapat tanggapan sangat efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 85% responden yang menjawab Ya dan 15% menjawab Tidak. Hal ini berarti laporan keuangan perusahaan telah diuraikan secara rinci dengan jelas dan masuk dalam kategori Sangat Efektif.

Pada item ketiga laporan yang berkaitan dengan penjualan dan pelunasan telah diterbitkan tepat waktu oleh Meteor Cell, mendapat tanggapan efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 75% responden yang menjawab Ya dan 25% menjawab Tidak. Hal ini berarti aporan yang berkaitan dengan penjualan dan pelunasan telah diterbitkan tepat waktu oleh Meteor Cell masuk kategori Efektif.

Pada item keempat laporan yang berkaitan dengan penjualan dan pelunasan telah didistribusikan kepada yang berwenang menerima laporan tersebut mendapat tanggapan sebesar 90% responden yang menjawab Ya dan 90% menjawab Tidak. Hal ini berarti bahwa laporan yang berkaitan dengan penjualan dan pelunasan telah didistribusikan kepada yang berwenang menerima laporan tersebut pada Meteor Cell sudah berjalan dengan Sangat Efektif.

Tabel 4.5.

Tanggapan Responden Tentang Catatan Prosedur Yang Digunakan

Item	Frekwensi				Kategori
	Ya	%	Tidak	%	
1	17	85	3	15	SE
2	12	60	8	40	CE
3	18	90	2	10	SE
4	17	85	3	15	SE

Sumber : Olahan Data 2019

Berdasarkan hasil analisis data pada tabel diatas menunjukkan bahwa :

Pada item pertama perusahaan telah menganalisis waktu pelunasan kredit Hand Phone telah mendapat tanggapan sangat efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 85% responden yang menjawab Ya dan 15% menjawab Tidak. Hal ini berarti bahwa perusahaan telah menganalisis waktu pelunasan kredit Hand Phone masuk kategori Sangat Efektif.

Pada item kedua setiap penerimaan pesanan dicatat pada waktu yang tepat mendapat tanggapan cukup efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 60% responden yang menjawab Ya dan 40% menjawab Tidak. Hal ini berarti penerimaan pesanan dicatat pada waktu yang tepat dan masuk dalam kategori Cukup Efektif.

Pada item ketiga kualitas ketepatan pelunasan kredit Hand Phondilakukan dengan baik mendapat tanggapan sangat efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil analisis data yang diperoleh penulis sebanyak 90% responden yang menjawab Ya dan 10% menjawab Tidak. Hal ini berarti kualitas ketepatan pelunasan kredit Hand Phondilakukan dengan baik oleh Meteor Cell masuk kategori Sangat Efektif.

Pada item keempat prosedur pelunasan kredit Hand Phonediperhatikan dengan baik mendapat tanggapan sebesar 85% responden yang menjawab Ya dan 15% menjawab Tidak. Hal ini

berarti bahwa prosedur pelunasan kredit Hand Phondiperhatikan dengan baik oleh Meteor Cell dan masuk dalam kategorSangat Efektif.

**EVALUASI SISTEM PENJUALAN DAN PELUNASAN KREDIT HAND PHONE
PADA TOKO METEOR CELL DI MARISA**

NO	PERTANYAAN	YA	TIDAK	KATEGORI
Fungsi Kredit Yang Terkait				
1	Apakah Konsumen telah mengerti fungsi kredit HP yang ditawarkan?	80%	20%	E
2	Apakah ada standarpenjualan dan pelunasan yang digunakan oleh perusahaan untuk menawarkan kredit HP?	90%	10%	SE
3	Apakah ada syarat permohonan kredit HP yang diterapkan oleh perusahaan?	90%	10%	SE
4	Apakah Karyawan yang ditugaskan telah mengerti fungsi kredit HP yang ditawarkan?	85%	15%	SE
Fungsi Dokumen Yang Digunakan				
1	Apakah perusahaan telah meminta dokumen-dokumen apa saja yang digunakan dalam sistem penjualan kredit HP?	75%	25%	E
2	Apakah perusahaan menggunakan komputer dalam menyimpan dokumen yang berkaitan dengan penjualan kredit HP?	90%	10%	SE
3	Apakah Surat permohonan kredit HP dibuat rangkap?	80%	20%	E
4	Apakah ada surat pernyataan kredit HP yang anda tanda tangani?	70%	30%	E
Catatan Keuangan Yang Digunakan				
1	Apakah setiap transaksi selalu dicatat dalam laporan dengan tepat dan lengkap?	95%	5%	SE
2	Apakah laporan telah menguraikan perincian dengan jelas?	85%	15%	SE

3	Apakah laporan yang berkaitan dengan penjualan dan pelunasan telah diterbitkan tepat waktu?	75%	25%	E
4	Apakah laporan yang berkaitan dengan penjualan dan pelunasan telah didistribusikan kepada yang berwenang menerima laporan tersebut?	90%	10%	SE
Prosdur Yang Digunakan				
1	Apakah analisis waktu pelunasan kredit HP telah dilakukan dengan baik?	85%	15%	SE
2	Apakah setiap penerimaan pesanan dicatat pada waktu yang tepat?	60%	40%	CE
3	Apakah kualitas ketepatan pelunasan kredit HP dilakukan dengan baik?	90%	10%	SE
4	Apakah kualitas ketepatan pelunasan kredit HP diperhatikan dengan baik?	85%	15%	SE
Total Persentase		1.325		
Rata-Rata Persentase		83		Efektif

Berdasarkan hasil olahan data yang telah diolah bahwa evaluasi penjualan dan pelunasan kredit Hand Phon pada Meteor Cell rata-rata 83% dan masuk dalam kategori Efektif. Hal ini membuktikan bahwa Sistem penjualan dan pelunasan kredit yang terdiri dari ; Fungsi Kredit Yang Terkait, Fungsi Dokumen Yang Digunakan, Catatan Keuangan Yang Digunakan dan Prosedur Yang Digunakan pada Toko Meteor Cell Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa, Evaluasi penjualan dan pelunasan kredit Hand Phone pada Meteor Cell rata-rata 83% dan masuk dalam kategori Efektif. Hal ini membuktikan bahwa Sistem penjualandan pelunasan kredit yang terdiri dari ; Fungsi Kredit Yang Terkait, Fungsi Dokumen Yang Digunakan, Catatan Keuangan Yang Digunakan dan Prosedur Yang Digunakan pada Toko Meteor Cell Marisa Kabupaten Pohuwato sudah berjalan efektif.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan penelitian ini maka :

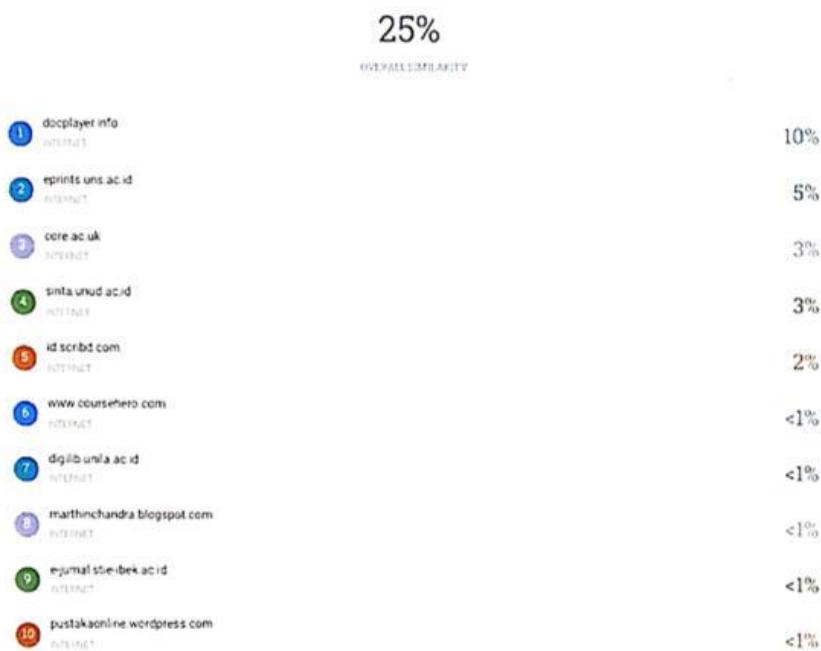
1. Pihak Pengelola toko Hand Phone pada Meteor Cell Marisa Kabupaten Pohuwato disarankan untuk meningkatkan Sistem penjualandan pelunasan kredit pada Toko Meteor Cell Marisa guna untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang.
2. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti pada toko Meteor Cell Marisa menganalisis judul selain yang sudah di teliti oleh penulis yaitu sistem penjualan dan pelunasan kredit Hand Phone.

DAFTAR PUSTAKA

- AgusSuyatno. 2007. ***Model-model Pembelajaran Efektif***, Modul Disampaikan Pada Pendidikan dan Pelatihan Propesi Guru. Rayon 7 Universitas Lampung Bandar Lampung.
- Arikunto, S (2006). ***Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek***. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Anogara, Sinungan. 2000. ***Manajemen Sumber Daya Manusia***. Jakarta: Bumi Aksara
- Dahlan Siamat, ***Manajemen Lembaga Keuangan***, Edisi Ketiga, Fakultas Ekonomi Indonesia, Jakarta, 2001.
- Fahmi, Irham. 2014. ***Analisis Laporan Keuangan***. Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, Imam, 2009. ***Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS***, Edisi Keempat, Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harjito, D. Agus dan Martono. 2004. ***Manajemen Keuangan*** : cetakan keempat. Ekonisasi: UII Yogyakarta.
- Ismail. (2010). ***Manajemen Perbankan***. Surabaya: Kencana.
- Kasmir. 2012. ***Analisis Laporan Keuangan***. Cetakan Keenam. Jakarta : PT. Raja Grafindo.
- Kuncoro. 2002. ***Manajemen Perbankan, Teori dan Aplikasi***. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- As. Mahmoeddin 2002. ***Melacak Kredit Bermasalah***. JAKARTA : Pustaka Sinar Harapan
- Pudjo Mulyono, Teguh. (2003). ***Manajemen Perkreditan***. Yogyakarta : BPFP.
- Rivai Veithzal, 2008, ***Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan : dari Teori dan Praktik***, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soedjono Dirdjiosisworo, 1991, ***Pengantar Ilmu Hukum***, CV. Rajawali, Jakarta.
- Sugiyono. 2001. ***Metode Penelitian Bisnis***. Cetakan Kelima : Penerbit CV. Alfabeta: Bandung
- Totok Budisantoso, Sigit Triandaru, ***Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya***, Salemba Empat, Jakarta, 2006.

JADWAL PENELITIAN

Pegi A supit3

FILE SKRIPSI PEGI A. SUPIT-TURNITIN.docx**Sources Overview****Excluded search repositories:**

- None

Excluded from Similarity Report:

- Bibliography
- Quotes
- Small Matches (less than 25 words)

Excluded sources:

- None

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
LEMBAGA PENELITIAN (LEMlit)
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO

Jl. Raden Saleh No. 17 Kota Gorontalo
Telp: (0435) 8724466, 829975; Fax: (0435) 829976; E-mail: lembagapenelitian@unisan.ac.id

No.: 1870/PIP/LEMlit-UNISAN/VI/2020

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zulham, Ph.D
NIDN : 0911108104
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian Universitas Ichsan Gorontalo

Meminta kesediaannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan
proposal/skripsi, kepada:

Nama Mahasiswa : Pegi Anggriani Supit
NIM : E2119110
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Lokasi Penelitian : Toko Meteor Cell
Judul penelitian : Evaluasi Penjualan dan Pelunasan Kredit Handphone Pada
Toko Meteor Cell Di Marisa

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.



SURAT KETERANGAN

Sehubungan dengan surat dari Meteor Cell Marisa. Hal: Izin mengadakan penelitian pada tanggal 11 Juni 2020. Maka Manager dari meteor cell dengan ini menerangkan nama mahasiswa dibawah ini:

Nama : Pegi Angriani Supit

NIM : E2119110

Jurusan : Manajemen

Benar telah mengadakan penelitian di Meteor Cell pada tanggal 29 Juni s/d 11 Juli 2020 guna melengkapi data pada penyusunan skripsi yang berjudul: "EVALUASI SISTEM PENJUALAN DAN PELUNASAN DAN PELUNASAN KREDIT HAND PHONE PADA TOKO METEOR CELL MARISA DI KABUPATEN POHUWATO".

Demikian surat keterangan dibuat untuk dapat digunakan seperlunya.

Marisa, 11 Juli 2020
Manager





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS IHSAN
(UNISAN) GORONTALO

SURAT KEPUTUSAN MENDIKNAS RI NO. 84/D/O/2001
JL. Raden Saleh No. 17 Telp. (0436) 829975 Fax (0436) 829976 Gorontalo

SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI
No. 618/UNISAN-G/SR-BP/VII/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sunarto Taliki, M.Kom
NIDN : 0906058301
Unit Kerja : Pustikom, Universitas Ichsan Gorontalo

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Pegi Angriani Supit
NIM : E21,19, 110
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Evaluasi Sistem Penjualan Dan Pelunasan Kredit Hand Phone Pada Toko Meteor Cell Marisa Di Kabupaten Pohuwato

Sesuai dengan hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi Turnitin untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil Similarity sebesar 25%, berdasarkan SK Rektor No. 237/UNISAN-G/SK/IX/2019 tentang Panduan Pencegahan dan Penanggulangan Plagiarisme, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 35% dan sesuai dengan Surat Pernyataan dari kedua Pembimbing yang bersangkutan menyatakan bahwa isi softcopy skripsi yang diolah di Turnitin SAMA ISINYA dengan Skripsi Aslinya serta format penulisannya sudah sesuai dengan Buku Panduan Penulisan Skripsi, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujangkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Tembusan :

1. Dekan
2. Ketua Program Studi
3. Pembimbing I dan Pembimbing II
4. Yang bersangkutan
5. Arsip

CURICULUM VITAE

A. IDENTITAS



Nama : Pegi Angriani
Nim : E21.19.110
Tempat Tanggal Lahir : Gorontalo, 10 Februari 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Kristen
Status : Mahasiswa
Jurusan : Manajemen
Alamat : Marisa Selatan

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

- SDN 1 Buloila Tahun 2005 Sampai Dengan Tahun 2010
- SMP Negeri 1 Marisa Sejak Tahun 2010 Sampai Dengan Tahun 2013
- SMA Negeri 1 Gorontalo Sejak Tahun 2013 Sampai Dengan Tahun 2016
- Strasta Satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo Sejak Tahun 2016 Sampai Dengan Tahun 2020