

## PENERAPAN APLIKASI MANAJEMEN KREDIT PADA CV.UNION MOTOR BANJARMASIN

Agus Alim Muin<sup>1)</sup> Wagino<sup>2)</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin

Email : [alim.blues@gmail.com](mailto:alim.blues@gmail.com)

Email : [ginouniska@gmail.com](mailto:ginouniska@gmail.com)

### Abstrack

*Biasanya piutang kredit motor oleh pihak dealer dikelola secara khusus disebut buku piutang atau jurnal khusus buku piutang debitur. Pihak intern dealer memberikan perhatian ekstra pada pelanggan kreditnya agar tidak terjadi hal yang akan merugikan pihak dealer misalnya Piutang yang tidak Tertagih atau Piutang yang sudah lewat jatuh tempo tak kunjung menerima pembayaran dari pelanggan. Metode yang digunakan adalah wawancara, observasi dan studi pustaka. Dengan adanya Aplikasi ini dapat mempermudah pihak Administrasi untuk dapat melakukan pencatatan pada Pengajuan kredit, Pencatatan data pelanggan/debitur, Pembayaran DP, Pembayaran Cicilan dan Pelunasan. Aplikasi ini juga dapat menimalisir waktu yang digunakan pihak administrasi dalam membuat laporan yang diminta oleh pimpinan. Dan dapat memudahkan dalam pencarian konsumen yang sudah jatuh tempo dan pelanggan yang blacklist tanpa ada yang terlewat. Diperlukan sebuah pelatihan khusus bagi karyawan atau staff administrasi agar penggunaan sistem aplikasi ini dapat berjalan dengan baik dan lancar*

**Keyword:** kredit, motor, nasabah

### 1. PENDAHULUAN

Cv. Union Motor adalah salah satu dari sekian banyak dealer Yamaha yang masih berkiprah melakukan penjualan sepeda motor Yamaha di Banjarmasin. Dealer yang sudah berdiri lebih dari sepuluh tahun ini sudah pernah mengalami pasang surut penjualan motor yang tidak menentu dan tidak dapat diprediksi dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun. Untuk itu agar tetap dapat memperlihatkan eksistensinya maka pimpinan dari perusahaan swasta ini berupaya agar dapat terus menstabilkan angka penjualan sepeda motor atau bahkan dapat terus mengalami kenaikan setiap bulannya. Hal ini dilakukan agar target penjualan dari pihak pusat dapat dicapai atau dilampaui. Jika target penjualan dapat dicapai setiap bulannya tentunya pihak perusahaan akan meraih keuntungan yang lebih dari biasanya.

Penjualan di sektor kredit merupakan sektor penjualan yang lebih mendominasi juga lebih banyak meraih keuntungan dibandingkan penjualan secara cash. Karena itu penjualan secara kredit lebih diutamakan, namun ada beberapa hal yang harus ditingkatkan mengingat penjualan secara kredit harus melalui proses dan tahap-tahap agar persetujuan kredit oleh pihak ketiga yaitu pembiayaan atau

bisa juga pihak intern dari dalam dealer itu sendiri disetujui pengajuan kreditnya. Tahap-tahap yang biasanya harus dilakukan sesuai standar operasi yaitu tahap pengamatan, penseleksian, pengkajian lalu pengambilan keputusan. Agar proses dari tahap dapat berjalan dengan lancar dan efisien dari segi waktu maupun tenaga maka diperlukan suatu sistem yang dapat membantu proses kredit berjalan lebih baik.

Pelanggan yang ingin atau sudah disetujui permohonan kreditnya disebut dengan pihak Debitur. Sedangkan pihak yang memberikan persetujuan dalam ruang lingkup ini disebut pihak Intern Dealer. Sejumlah nilai yang dibiayai oleh pihak intern dealer diakui sebagai piutang oleh pihak Debitur. Biasanya piutang kredit motor oleh pihak dealer dikelola secara khusus disebut buku piutang atau jurnal khusus buku piutang debitur. Pihak intern dealer memberikan perhatian ekstra pada pelanggan kreditnya agar tidak terjadi hal yang akan merugikan pihak dealer misalnya Piutang yang tidak Tertagih atau Piutang yang sudah lewat jatuh tempo tak kunjung menerima pembayaran dari pelanggan.

Maka dari itu diperlukan adanya manajemen piutang kredit motor yakni sebuah sistem terkomputerisasi yang dapat membuat

kegiatan penjualan kredit berjalan lebih cepat dan arus kas yang diharapkan masuk dari piutang pelanggan dapat ditagih semaksimal mungkin untuk mengurangi kemungkinan kerugian perusahaan. Becermin dari sistem yang masih ada sudah selayaknya dilakukan pembaruan untuk memudahkan karyawan melayani pelanggan yang ingin kredit motor, tentunya akan meningkatkan kepuasan pelanggan hingga berdampak pada meningkatnya penjualan berbanding lurus akan meningkat juga keuntungan yang diharapkan perusahaan lebih besar.

**2. METODE PENELITIAN**

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan pada penelitian ini adalah :

a. Wawancara

Wawancara dilakukan terhadap pimpinan perusahaan serta para staf yang berkaitan langsung seperti manajer proyek, pengawas lapangan serta bagian keuangan. Wawancara dilakukan dengan maksud untuk mendapatkan gambaran umum mengenai tema penelitian dan objek penelitian.

b. Pengamatan (Observasi)

Adapun cara pengumpulan data dengan melihat langsung ke objek penelitian dan mencatat secara sistematis semua data yang diperoleh. Pengamatan dilakukan untuk mencocokkan data yang telah diperoleh melalui wawancara terhadap keadaan yang sesungguhnya, guna mendapatkan data yang lebih andal dan akurat.

c. Kepustakaan

Adapun materi penelitian tambahan terdiri dari referensi buku-buku dan artikel yang diambil dari internet guna mendukung kajian pustaka dalam membahas pokok masalah yang diteliti.

**Rancangan Model Sistem**

Pada penelitian ini rancangan model sistem menggunakan Data Flow Diagram (DFD) meliputi Diagram konteks dan Diagram level 1

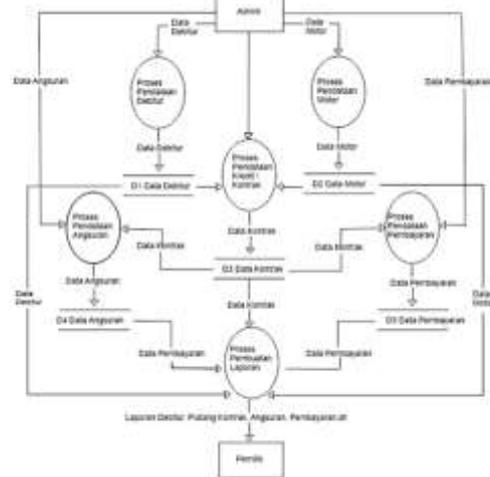
**Diagram Konteks**

Gambaran umum aliran proses pada penelitian ini adalah



Gambar 1. Diagram konteks

**Data Flow diagram Lv 1**



Gambar 2. DFD level 1

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

a. Hasil Tampilan Aplikasi

1) Tampilan Antarmuka Halaman utama



Gambar 3. Tampilan Halaman utama



## 5. REFERENSI

- [1] Ahdan, S., Latih, H.S. and Ramadona, S., 2018. Aplikasi Mobile Simulasi Perhitungan Kredit Pembelian Sepeda Motor pada PT Tunas Motor Pratama. *Jurnal Tekno Kompak*, 12(1), pp.29-33.
- [2] Arifin, Z., 2010. Pembuatan Perangkat Lunak Aplikasi Pemesanan dan Penjualan Sepeda Motor (Studi Kasus: Penjualan Sepeda Motor Honda pada CV. Kharisma Motor). *Jurnal Informatika Mulawarman*, 5(3), pp.39-55.
- [3] Chairiyah, C., 2014. Perancangan program aplikasi penjualan sepeda motor secara kredit dengan visual basic. *EVOLUSI: Jurnal Sains dan Manajemen*, 2(1).
- [4] Wijaya, W.S., Handojo, A. and Rostianingsih, S., 2013. Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Administrasi pada Dealer Jaya Abadi Motor Jember. *Jurnal Infra*, 1(2), pp.393-399.
- [5] Fauzian, N.A. and Sadiqin, A., 2021. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolis Sejahtera. *JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS)*, 2(1), pp.49-55.