

Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PT Hadji Kalla Toyota Cabang Kolaka

Sulkifli Ar^{1*}, Abustan Nur², Abd. Rizal³, Aiedil Pebri Suwarna⁴, Musdalifah⁵
Universitas Sains Islam Al Mawaddah Warrahmah Kolaka

Korespondensi Penulis: sulkifli@usimar.ac.id*

Abstract: *This study aims to analyze the effectiveness of the accounting information system for cash sales at PT Hadji Kalla Toyota Kolaka Branch. The main focus of the research is on how the cash sales system for spare parts and units is implemented within the workflow involving various internal departments such as the branch head, FAH, workshop head, cashier, part admin/counter, salesman/salesgirl, story department, and treasury. This research employs a descriptive qualitative approach, with data collected through observation, interviews, and document analysis from secondary sources. The results show that the cash sales system operates effectively and is well-integrated through the Dealer Management System (DMS), providing benefits in improving the efficiency and effectiveness of transaction processes. Additionally, the accounting information system applied by the company is based on Oracle Financials, a comprehensive accounting software that supports the financial management needs of the company optimally. There are no significant obstacles in the use of Oracle, allowing PT Hadji Kalla Toyota to maintain its operational continuity amidst intense industry competition.*

Keywords: *Accounting Information System, Cash Sales, Dealer Management System (DMS), Oracle Financials, Effectiveness, PT Hadji Kalla Toyota Kolaka.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT Hadji Kalla Toyota Cabang Kolaka. Fokus utama penelitian adalah bagaimana sistem penjualan sparepart dan unit secara tunai diterapkan dalam lingkup kerja yang melibatkan berbagai pihak internal seperti branch head, FAH, workshop head, cashier, part admin/counter, salesman/salesgirl, story department, dan treasury. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, serta studi dokumentasi dari sumber sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan tunai telah berjalan dengan baik dan terintegrasi secara efektif melalui sistem Dealer Management System (DMS), yang memberikan manfaat dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses transaksi. Selain itu, sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh perusahaan berbasis Oracle Financials, yang merupakan perangkat lunak akuntansi yang komprehensif dan mampu mendukung kebutuhan pengelolaan keuangan perusahaan secara optimal. Tidak ditemukan kendala serius dalam penggunaan Oracle, sehingga sistem informasi akuntansi yang diterapkan dapat mendukung keberlangsungan operasional perusahaan di tengah persaingan industri otomotif.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Tunai, Dealer Management System (DMS), Oracle Financials, Efektivitas, PT Hadji Kalla Toyota Kolaka.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi telah berkembang pesat, dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. Perkembangan teknologi informasi secara signifikan mempengaruhi persaingan usaha para pelaku industri sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan dan sistem informasi tersebut digunakan untuk memperoleh hasil yang lebih baik setiap perusahaan baik perusahaan milik pemerintahan maupun milik swasta, sudah tentu di dalamnya terdapat suatu sistem informasi.

Perkembangan perekonomian dunia, maka pengaruh yang di timbulkan ikut mendorong perubahan dalam dunia usaha khususnya di Indonesia. Perubahan yang

mendorong kearah persaingan yang semakin tajam, mengharuskan perusahaan sebagai badan usaha yang mengemban misi dan tujuan dalam pencapaian tingkat laba yang diinginkan untuk dapat mempertahankan kesenambungan hidup usahanya dengan cara mengevaluasi aktivitas perusahaan secara terus menerus melakukan perbaikan sehingga perusahaan dapat berkembang sesuai dengan misi dan tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Agar perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungannya, maka perusahaan tersebut harus mendapatkan laba perusahaan yang baik pula, salah satu cara perusahaan mendapatkan laba yang optimal adalah dari segi penjualan baik tunai ataupun kredit, diperlukan suatu sistem yang baik agar perusahaan mendapatkan laba yang optimal.

Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang terdiri dari berbagai formulir, catatan dan laporan yang disusun sedemikian rupa untuk menghasilkan suatu informasi keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Informasi Akuntansi merupakan bagian yang paling penting dari seluruh informasi yang dibutuhkan perusahaan, karena informasi akuntansi berhubungan dengan data keuangan dan transaksi keuangan suatu perusahaan. Adanya informasi akuntansi yang akurat akan membantu perusahaan dan pihak-pihak diluar perusahaan untuk mengambil keputusan sesuai dengan kepentingan masing-masing. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan perusahaan dan bagian lain yang berkepentingan mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan/piutang dagang.

Penjualan merupakan aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan karena dengan adanya penjualan dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai. Menurut penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Penjualan merupakan hal yang utama dalam sebuah perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan, hal ini terjadi karena adanya penjualan yang merupakan sumber terjadinya pendapatan. Dalam menghadapi persaingan penjualan pada perusahaan dagang

memerlukan suatu sistem akuntansi yang dapat berperan penting atas adanya aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan

PT. Hadji Kalla Toyota kembali menguasai pangsa pasar dan dapat mengalahkan kompetitornya data market share di tahun 2022 menunjukkan bahwa PT. Hadji Kalla Toyota berada dipuncak pasar otomotif mengalahkan sejumlah kompetitornya di wilayah penjualannya yang meliputi Sulsel, Sulbar, Sulteng dan Sultra. PT. Hadji Kalla Toyota menguasai pangsa pasar dengan capaian 34,7% capaian ini membuat PT. Hadji Kalla Toyota konsisten mempertahankan gelarnya yang raja aspal sejak bulan Mei tahun 2022

PT. Hadji Kalla Toyota Cabang Kab. Kolaka merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan mobil, perusahaan ini juga melakukan tukar tambah pada kendaraan roda empat serta perusahaan juga menyiapkan tempat servis kendaraan. PT. Hadji Kalla Toyota pada cabang Kolaka juga konsisten dalam melakukan penjualan mobil yang digemari pada masyarakat Kolaka, olehnya itu dapat dikatakan beberapa kendaraan bermobil yang menjadi primadona di kalangan masyarakat Kolaka diantaranya Toyota Rush dan Avanza menjadi unit yang paling diminati masyarakat di Kolaka.

Dalam hal ini khususnya pada sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk perusahaan pada PT. Hadji Kalla Toyota Cabang Kab. Kolaka, Perusahaan menggunakan dua sistem yaitu, sistem pertama menggunakan Aplikasi DMS aplikasi ini dapat diakses dengan mudah karena bisa melalui telepon genggam atau handphone sehingga admin-admin kantor dapat dengan mudah mencatat atau menginput informasi akuntansi penjualan pada perusahaan. Sistem kedua menggunakan komputer, pada sistem komputer juga dapat menginput informasi akuntansi penjualan tetapi tidak bisa seperti aplikasi DMS yang bisa diakses dimana saja, namun dua sistem ini sering mengalami masalah seperti eror pada jaringan dan aplikasi yang mengakibatkan lambatnya pelaporan transaksi yang ada di perusahaan sehingga peneliti mencoba melihat potensi masalah yang dapat terjadi selain dari eror tersebut karena sistem informasi akuntansi sangat diperlukan untuk melakukan PT. Hadji Kalla Toyota Cabang Kab. Kolaka, peneliti juga memberikan perbandingan melalui data-data penelitian yang relevan dan cocok dijadikan sumber potensi.

Penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya oleh Tomi mengenai "Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Kencana Wungu Yogyakarta", penelitian kedua oleh Arwendi Afriadi dengan judul "Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana Palembang",

dan peneliti ketiga oleh Vinsensius Cici Mone mengenai “ Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Minimarket KOPMA UNY” atas rekomendasi atau rujukan dari penelitian di atas maka peneliti berinisiatif untuk melakukan penelitian ini

Mengingat bahwa pentingnya Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada perusahaan, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka”.

2. KAJIAN PUSTAKA

A. Definisi Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah suatu sistem yang terdiri dari berbagai formulir, catatan dan laporan yang telah disusun dan menghasilkan suatu informasi keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Tujuan dari sistem informasi akuntansi (SIA) adalah untuk memproses data keuangan dan akuntansi serta menghasilkan laporan keuangan yang dapat digunakan oleh manajer atau pihak lain yang berkepentingan untuk membuat keputusan bisnis. Sistem ini mencakup data yang berkaitan dengan pendapatan, pengeluaran, informasi pelanggan, informasi karyawan, dan informasi pajak dari perusahaan.

Menurut Krismiaji (2015) sistem informasi akuntansi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukan, dan mengolah, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Kadir (2014) sistem informasi akuntansi adalah sebuah rangkaian prosedur formal dimana data dikelompokkan, diproses menjadi informasi dan di distribusikan kepada pemakai.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, penulis dapat menyimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

a. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Berikut ini adalah beberapa fungsi dari Sistem Informasi Akuntansi:

- 1) Mengumpulkan semua data kegiatan bisnis perusahaan dan menyimpan data tersebut secara efektif dan efisien, Selain itu, SIA juga dapat mencatat semua sumber daya yang berpengaruh terhadap usaha tersebut dan semua pihak yang

terkait. Dengan fungsi ini, tidak akan ada suatu hal dalam perusahaan yang tidak tercatat.

- 2) Mengambil data yang diperlukan dari berbagai sumber dokumen yang berkaitan dengan aktivitas bisnis, Data yang sudah tersimpan akan lebih mudah diambil karena setiap detail dari data sudah terekam dengan SIA.
- 3) Membuat dan mencatat data transaksi dengan benar ke dalam jurnal-jurnal yang diperlukan dalam proses akuntansi sesuai dengan urutan dan tanggal terjadinya transaksi, Pencatatan ini bertujuan untuk mempermudah pihak-pihak yang membutuhkan dalam pengecekan semua transaksi sehingga jika terjadi suatu kesalahan dapat dikoreksi dengan mudah dan dapat diketahui penyebabnya dengan cepat.
- 4) Mengubah sekumpulan data menjadi informasi keuangan yang dibutuhkan perusahaan. Informasi ini berbentuk laporan keuangan baik secara manual maupun secara online yang diperlukan oleh semua pihak.
- 5) Sebagai suatu sistem pengendali keuangan, agar tidak terjadi suatu kecurangan. Dengan sistem ini, keuangan perusahaan dapat dilacak dengan pasti karena sistem pertanggungjawaban yang detail. Fungsi ini dapat menjaga aset perusahaan dan mengurangi risiko untuk penggelapan aset oleh semua pihak terkait.

b. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

- 1) Mendukung Proses Pengambilan Keputusan, Seperti telah dipaparkan sebelumnya, bahwa sistem informasi akuntansi dirancang untuk membuat laporan melalui serangkaian proses penyajian dalam bentuk sebuah data keuangan. Berikutnya, data keuangan tersebut yang mencakup segala transaksi ekonomi perusahaan. Laporan itu nantinya diserahkan kepada pihak berwenang dalam hal ini adalah manajer untuk dijadikan dasar pertimbangan dalam menentukan sebuah kebijakan dan keputusan baru.
- 2) Mendukung Operasional Perusahaan, Tujuan utama dari sistem informasi akuntansi adalah membantu dalam hal hal penyediaan informasi ekonomi perusahaan yang nantinya data tersebut sangat dibutuhkan untuk banyak pihak untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya. Laporan ekonomi hasil dari sistem informasi akuntansi tersebut secara tidak langsung mendukung dan meningkatkan efisiensi perusahaan, sehingga semua proses pekerjaan dapat berjalan secara efektif serta efisien.

Sistem akuntansi penjualan adalah proses pencatatan, pengikhtisaran, dan pelaporan transaksi penjualan suatu perusahaan. (Mulyadi, 2014) Sistem ini bertujuan untuk menghasilkan informasi keuangan yang akurat dan relevan mengenai penjualan, seperti pendapatan, piutang, dan laba kotor.

Sistem akuntansi penjualan adalah sistem yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, mulai dari penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan pembayaran, hingga penerimaan kas. Sistem ini penting bagi perusahaan untuk melacak pendapatan, mengelola piutang, dan menghasilkan laporan keuangan yang akurat

Sistem akuntansi penjualan adalah sistem yang mencatat transaksi penjualan barang atau jasa dari suatu perusahaan kepada pelanggan. Sistem ini terdiri dari berbagai proses yang saling terkait, mulai dari penerimaan pesanan dari pelanggan, pengiriman barang, penagihan pembayaran, hingga penerimaan kas. Siklus penjualan terdiri dari empat proses utama, yaitu:

a. Proses penerimaan pesanan

Proses ini dimulai dengan pelanggan yang melakukan pemesanan barang atau jasa kepada perusahaan. Perusahaan kemudian menerima pesanan tersebut dan memprosesnya untuk menentukan ketersediaan barang atau jasa, harga, dan tanggal pengiriman.

b. Proses Pengiriman Barang

Proses ini dimulai dengan perusahaan mengirimkan barang atau jasa yang telah dipesan oleh pelanggan. Perusahaan kemudian membuat faktur penjualan yang mencatat barang atau jasa yang dikirimkan, harga, dan tanggal pengiriman

c. Proses Penagihan Pembayaran

Proses ini dimulai dengan perusahaan menagih pelanggan untuk pembayaran atas barang atau jasa yang telah dikirimkan. Perusahaan kemudian membuat nota piutang yang mencatat jumlah yang harus dibayar oleh pelanggan.

d. Proses Penerimaan Kas

Proses ini dimulai dengan pelanggan membayar piutang kepada perusahaan. Perusahaan kemudian mencatat penerimaan kas tersebut dan mendebet akun piutang dan mengkredit akun kas.

Sistem akuntansi penjualan dapat diimplementasikan secara manual atau menggunakan sistem informasi akuntansi (SIA). SIA dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi proses penjualan

Standar Akuntansi Keuangan (SAK) adalah Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) dan Interpretasi Standar Akuntansi Keuangan (ISAK) yang diterbitkan oleh Dewan Standar Ikatan Akuntan Indonesia (DSAK IAI) dan Dewan Standar Syariah Ikatan Akuntan Indonesia (DSAS IAI) serta peraturan regulator pasar modal untuk entitas yang berada di bawah pengawasannya

Efektif 1 Januari 2015 yang berlaku di Indonesia secara garis besar akan konvergen dengan International Financial Reporting Standards (IFRS) yang berlaku efektif 1 Januari 2014. DSAK IAI telah berhasil meminimalkan perbedaan antara kedua standar, dari tiga tahun di 1 Januari 2012 menjadi satu tahun di 1 Januari 2015. Ini merupakan suatu bentuk komitmen Indonesia melalui DSAK IAI dalam memainkan perannya selaku satu-satunya anggota G20 di kawasan Asia Tenggara

Selain SAK yang berbasis IFRS, DSAK IAI telah menerbitkan PSAK dan ISAK yang merupakan produk non-IFRS antara lain, seperti PSAK 28 dan PSAK 38, PSAK 45, ISAK 25 dan ISAK 31. Diharapkan dengan semakin sedikitnya perbedaan antara SAK dan IFRS dapat memberikan manfaat bagi pemangku kepentingan di Indonesia. Perusahaan yang memiliki akuntabilitas publik, regulator yang berusaha menciptakan infrastruktur pengaturan yang dibutuhkan, khususnya dalam transaksi pasar modal, serta pengguna informasi laporan keuangan dapat menggunakan SAK sebagai suatu panduan dalam meningkatkan kualitas informasi yang dihasilkan dalam laporan keuangan.

Penyusunan dan pencabutan SAK wajib mengikuti due process procedure yang telah ditetapkan dalam Peraturan Organisasi Ikatan Akuntan Indonesia. Proses tersebut meliputi : identifikasi isu; konsultasi isu dengan Dewan Konsultatif SAK (DKSAK) (jika diperlukan); melakukan riset terbatas; pembahasan materi SAK; pengesahan dan publikasi exposure draft; pelaksanaan public hearing; pelaksanaan limited hearing (jika diperlukan); pembahasan masukan publik; dan pengesahan SAK. Sedangkan penyusunan buletin teknis dan annual improvements tidak wajib mengikuti keseluruhan tahapan due process procedure.

B. Pengertian Penjualan

Penjualan bisa menjadi salah satu faktor berkembangnya bisnis menjadi lebih besar, begitu juga untuk bisnis yang baru merintis seperti UKM. Penjualan adalah salah satu fungsi pokok yang dilaksanakan dalam kegiatan pemasaran suatu produk oleh suatu organisasi pemasaran, kegiatan untuk menyampaikan produk barang kepada konsumen. Kegiatan ini sangat penting, mengingat semakin kompleks serta ketatnya persaingan dunia bisnis.

Maka dari itu, penjualan juga bisa menjadi tolak ukur untuk evaluasi bisnis karena dari informasi ini, bisa diketahui data yang akurat tentang kondisi produk atau jasa terhadap pasar.

a. Penjualan Tunai

Penjualan Tunai, dilaksanakan secara tunai di mana pembayaran dilakukan oleh pembeli secara cash dan selesai dalam satu kali transaksi.

b. Penjualan Kredit

Penjualan Kredit, pembayarannya dilakukan dengan cara dicicil dalam rentang waktu tertentu, Jumlah cicilannya disesuaikan dengan berapa lama kredit yang diambil. Biasanya, penjual akan menambahkan bunga untuk setiap cicilan, tetapi ada juga yang tanpa bunga

c. Tender

Dilakukan melalui proses tender dengan mengikuti prosedur yang berlaku, Ketentuannya dibuat sesuai dengan kebutuhan penjual dan pembeli.

d. Ekspor

Dilakukan dengan pembeli yang berasal dari luar negeri, Biasanya ini terjadi untuk bisnis yang sudah besar sehingga mudah untuk mendapatkan pembeli yang berasal dari luar negeri.

e. Konsinyasi

Sistem penjualan konsinyasi biasanya melalui pihak ketiga yang mana produk atau jasa yang dijual melewati reseller sebelum sampai kepada pembeli

f. Grosir

Dijual secara eceran melalui pedagang grosir.

3. METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Menurut Kamus Bahasa Indonesia (KBBI), penelitian adalah kegiatan pengumpulan, pengolahan, analisis, dan penyajian data yang dilakukan secara sistematis dan objektif untuk memecahkan suatu persoalan atau menguji suatu hipotesis untuk mengembangkan prinsip-prinsip umum. Sedangkan, kualitatif adalah berdasarkan mutu. Maka penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis, proses dan makna lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif, landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian deskriptif yaitu untuk mengetahui evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk meningkatkan intern pada PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka..

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka Kecamatan Kolaka, Kabupaten Kolaka, Provinsi Sulawesi Tenggara. Waktu Penelitian ini berlangsung mulai bulan Januari sampai bulan April 2025

3. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif, metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah atau eksperimen dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci atau teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang menggambarkan suatu fenomena melalui deskripsi dalam bentuk kalimat dan bahasa yang menggunakan metode ilmiah.

b. Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder yang di dapatkan dari buku, Jurnal, internet, serta sumber lainnya yang berhubungan dengan masalah atau topik penelitian. data sekunder adalah data yang bersifat tidak langsung lalu diberikan kepada peneliti, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Dengan kata lain, data sekunder adalah data yang telah diolah oleh instansi yang berwenang. Dalam penelitian ini data diperoleh dari website resmi. adapun data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah, Data sistem informasi akuntansi penjualan tunai PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka.

4. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini terdiri seluruh pihak manajemen yang ada di PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan di penelitian ini adalah analisis data kualitatif yang proses analisis datanya tidak melibatkan atau tidak berbentuk angka, Data yang diperoleh untuk penelitian menggunakan teknis analisis data kualitatif umumnya bersifat subjektif, Pada penelitian kualitatif, peneliti mendapatkan data dari jurnal dan perusahaan, Proses pengumpulan data dalam teknik analisis data kualitatif melalui wawancara, observasi. Dalam beberapa kasus, observasi atau pengamatan langsung harus dilakukan secara berkelanjutan sehingga peneliti bisa mendapatkan data yang berbeda-beda.

a. Reduksi Data

Data dari lokasi penelitian dituangkan dalam uraian laporan secara lengkap dan terperinci, data dan laporan tersebut kemudian direduksi, dirangkum, dan dipilih sebagai hal yang pokok dan difokuskan untuk dipilih yang terpenting untuk dicari tema dan polanya.

b. Triangulasi Data

Triangulasi data adalah teknik analisis data yang sifatnya menggabungkan berbagai data dan sumber yang telah ada. Teknik ini digunakan untuk meningkatkan validitas dan reliabilitas data penelitian.

c. Penyajian data

Dimaksudkan agar lebih mempermudah peneliti dalam melihat gambar secara keseluruhan dari data penelitian, ini merupakan pengorganisasian data dalam bentuk tertentu sehingga kelihatan lebih utuh dan disortir menurut kelompoknya sesuai dengan kategori yang sejenis agar selaras dengan permasalahan yang dihadapi.

d. Penarikan kesimpulan/verifikasi

Dalam penelitian kualitatif verifikasi data dilakukan secara terus menerus selama proses penelitian dilakukan. Selama proses pengumpulan data peneliti berusaha menganalisis dan mencari makna dari data yang dikumpulkan yaitu mencari pola tema, hubungan persamaan, hipotesis, dan selanjutnya dituangkan dalam bentuk kesimpulan yang masih bersifat tentative

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT Hadji Kalla Toyota yang dilakukan dengan cara wawancara yang terstruktur mengenai system informasi akuntansi yang diterapkan di PT Hadji Kalla Toyota cabang Kolaka.

1. Sistem Informasi Penjualan Tunai PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT Hadji Kalla Toyota yang dilakukan dengan cara wawancara yang terstruktur mengenai system informasi akuntansi yang diterapkan di PT Hadji Kalla Toyota cabang Kolaka. Berdasarkan keterangan yang diberikan oleh kepala administrasi dari PT Hadji Kalla Toyota Cabang Kolaka. Bahwa system informasi akuntansi yang diterapkan di Perusahaan PT Hadji Kalla Toyota yaitu "Oracle" dan untuk penjualan menggunakan Sistem DMS.

Dalam prosedur penjualan unit terdapat beberapa bagian dan dokumen yang terkait. Berikut ini merupakan bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan unit secara tunai.

a. Salesman/salesgirl

Salesman/salesgirl merupakan bagian dari sales head yang bertugas untuk mempromosikan unit kepada masyarakat serta mencari customer yang tertarik untuk membeli unit tersebut.

b. Branch Head

Bertugas untuk mengkoordinasikan kegiatan operasional cabang dengan tujuan untuk meningkatkan sales, workshop sales volume, profit dan brand image product Nissan dan Datsun.

c. Finance and Accounting Head (FAH)

Bertugas untuk mengatur setiap rincian keuangan, melakukan approval dalam penjualan unit dan pelaporan keuangan.

d. Treasury

Treasury merupakan bagian dari Finance and Accounting Head yang bertugas untuk mengalokasikan dana yang sudah disetor.

e. Story Department

Story Department merupakan bagian dari Sales Head yang bertugas untuk mengecek dan menyiapkan unit.

Prosedur pengiriman unit pada penjualan mobil melibatkan serangkaian Langkah-langkah untuk memastikan kendaraan diserahkan kepada pelanggan dengan aman dan sesuai dengan peraturan yang berlaku

a. Persiapan Kendaraan

Sebelum pengiriman, pastikan bahwa kendaraan telah diperiksa secara menyeluruh dan memenuhi standar kualitas yang ditetapkan, Lakukan pemeriksaan keselamatan, periksa kelengkapan, dan pastikan bahwa semua fitur kendaraan berfungsi dengan baik

b. Persiapan dokumen

Siapkan semua dokumen yang diperlukan untuk pengiriman, termasuk sertifikat kendaraan, faktur penjualan, manual kendaraan, dan dokumen lainnya yang berkaitan.

c. Penjadwalan pengiriman

Jadwalkan waktu dan tempat pengiriman dengan pelanggan. Pastikan bahwa pengiriman sesuai dengan kebutuhan dan ketersediaan pelanggan.

d. Penjelasan fitur kendaraan

Pada saat pengiriman berikan penjelasan kepada pelanggan mengenai fitur-fitur kendaraan termasuk cara penggunaan, perawatan dan tips-tips umum

e. Penandatanganan Dokumen

Setelah dilakukan pemeriksaan selesai, minta pelanggan untuk menandatangani dokumen yang diperlukan, termasuk bukti serah terima kendaraan, pastikan bahwa semua dokumen penjualan dan transfer kepemilikan diisi dengan benar.

2. Pengumpulan Data di PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka

Dealer Management System (DMS). Sistem DMS ini digunakan untuk menginput data-data transaksi atas penjualan secara tunai. Berikut merupakan uraian dari Prosedur Penjualan Sparepart Secara Tunai Pada PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka.

- a. Customer datang ke part admin/counter untuk menanyakan apakah sparepart yang akan dipesannya tersedia
- b. Part admin/counter menerima dan akan melakukan pengecekan mengenai ketersediaan sparepart.
- c. Jika sparepart yang dibutuhkan tersedia di gudang (ready stock) maka part admin/counter akan membuat dan mencetak Sales Order (SO) sebanyak dua lembar. SO lembar ke-1 akan disimpan oleh bagian part admin/counter sebagai file pemesanan dan SO lembar ke-2 diberikan ke customer.
- d. Part admin/counter akan membuat dan mencetak invoice sparepart (SPIV) sebanyak 3 lembar dan akan diserahkan ke bagian workshop head.

- e. Workshop head menerima seluruh SPIV dan SO lembar ke-2 untuk diperiksa, jika seluruh dokumen sudah benar maka akan ditandatangani, kemudian seluruh SPIV diserahkan ke cashier. Jika dokumen tersebut masih ada yang salah, maka akan dikembalikan lagi.
- f. Part admin/counter mengarahkan customer agar ke bagian cashier untuk melakukan pembayaran.
- g. Cashier menerima seluruh dokumen dan menyampaikan kepada customer jumlah yang harus dibayarkan.
- h. Cashier menerima dan menghitung pembayaran dari customer. Jika sudah sesuai cashier akan memberikan cap lunas pada dokumen SPIV. SPIV lembar ke-1 diberikan kepada customer untuk pengambilan sparepart, SPIV lembar ke-2 akan disimpan oleh cashier sebagai lampiran kas penjualan melalui sistem DMS dan SPIV lembar ke-3 akan diserahkan ke bagian part admin/counter untuk diarsip permanen.
- i. Setelah menerima pembayaran, customer pergi ke bagian part admin/counter untuk memberikan invoice atau dokumen yang telah dibayar.
- j. Part admin/ counter memeriksa invoice atau dokumen dan sparepart akan langsung diserahkan kepada customer.
- k. Prosedur penjualan sparepart secara tunai pada PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka selesai.

3. Proses Transaksi pada PT Hadji Kalla Toyota Kolaka

a. Penawaran dan Kesepakatan

Proses dimulai dengan negosiasi antara penjual dan pembeli mengenai harga, syarat pembayaran dan kondisi penjualan lainnya, setelah mencapai kesepakatan perlu ada pembuatan perjanjian jual beli atau invoice yang mencantumkan detail transaksi

b. Pemberian Faktura tau Invoice

Penjual mengeluarkan faktura tau invoice kepada pembeli, faktur tersebut berisi informasi seperti harga mobil, biaya tambahan, pajak dan total jumlah yang harus dibayar

c. Pengaturan pembayaran

Pembeli dan penjual menetapkan cara pembayaran yang akan digunakan. Pembayaran bisa dilakukan melalui transfer bank, cek, atau metode pembayaran lainnya yang disepakati.

d. Penyerahan mobil

Setelah pembayaran atau pembayaran muka dilakukan, penjual menyerahkan mobil kepada pembeli. Pada titik ini, biasanya dilakukan juga penandatanganan dokumen yang diperlukan, seperti sertifikat kendaraan dan kontak penjualan

e. Pembayaran penuh atau sisa pembayaran

Jika ada sisa pembayaran yang harus dilakukan, pembeli biasanya memiliki waktu tertentu untuk menyelesaikan pembayaran tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat

f. Pemantauan Pembayaran

Setelah penyerahan, penjual memantau status pembayaran, jika pembayaran dilakukan melalui transfer bank, penjual perlu memastikan bahwa dana telah masuk ke rekening yang benar

g. Peningat Pembayaran

Seluruh transaksi dan pembayaran, penjual dapat mengirimkan pengingat kepada pembeli untuk mengingatkan mereka tentang kewajiban pembayaran

4. Prosedur Penyimpanan Data pada PT. Hadji Kalla Toyota Kolaka

Berikut ini merupakan dokumen-dokumen yang terkait dalam prosedur penjualan unit secara tunai

a. SPK (Surat Pemesanan Kendaraan)

Surat yang digunakan untuk pemesanan kendaraan yang telah ditandatangani oleh salesman/salesgirl, sales head, customer, dan branch head.

b. BPK (Bukti Penyerahan Kendaraan) Surat yang digunakan pada saat penyerahan kendaraan kepada customer untuk mengecek item-item yang harus dicek bersamaan dengan customer mengenai kondisi kendaraan.

c. Gate Pass

Digunakan sebagai bukti mobil diperkenankan untuk meninggalkan area showroom.

d. Pengiriman unit

Proses ini dimulai dengan perusahaan mengirimkan unit yang telah dipesan oleh pelanggan. Perusahaan kemudian membuat faktur penjualan yang mencatat unit yang dikirimkan, harga, dan tanggal pengiriman

Setelah diuraikan terkait penjualan tunai yang menggunakan system DMS ini maka selanjutnya kita melihat system informasi akuntansi yang digunakan sesuai dengan keternagan yang diberikan.

“..... Kami disini menggunakan system informasi akuntansi oracle, didalamnya telah lengkap dengan fitur laporan keuangannya seperti Cash Flow dan laporan laba rugi....”

Sistem Informasi Akuntansi Oracle (Oracle Financials) adalah solusi perangkat lunak akuntansi yang komprehensif yang menyediakan alat dan fitur yang diperlukan untuk mengelola keuangan perusahaan. Oracle Financials dapat digunakan untuk berbagai ukuran perusahaan, dari kecil hingga besar, dan dapat disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan spesifik setiap bisnis. Oracle Financials terdiri dari berbagai modul,

5. Hasil Informasi Yang Dihasilkan

Berdasarkan dari proses di atas terkait dengan system penjualan yang digunakan yaitu DMS. Dealer Management System (DMS) adalah sistem yang digunakan oleh perusahaan dimana sistem ini memudahkan pencatatan arus kas masuk seperti pembelian, penjualan dan pemasukan secara terperinci yang dapat diatur dan didokumentasikan dengan cara digital.

Untuk kendala yang dihadapi, yaitu pada saat melakukan pengoperasian sistem DMS (Dealer Management System). Ketika jaringan server mengalami maintenance atau error pada saat jam kerja, maka hal ini akan mempengaruhi pengoperasian di tempat Kerja, sehingga tidak dapat melakukan pengisian data pada sistem, tapi hal tersebut bukan sebuah masalah yang serius karena dapat disesuaikan ketikan jaringan Kembali membaik.

Berdasarkan hasil analisis peneliti, sistem penjualan sparepart dan unit secara tunai yang melibatkan branch head, FAH, workshop head, cashier, part admin/counter, salesman/salesgirl, story department dan treasury sudah berjalan dengan baik, karena sebagian besar prosedur dilakukan di dalam sistem yang sama, yakni sistem Dealer Management System (DMS) juga dengan melihat segala kelebihan dan manfaat dari DMS ini sehingga penjualan tunai dapat berjalan secara optimal, efisien dan efektif sesuai dengan kebutuhan Perusahaan

Sistem Informasi Akuntansi Oracle (Oracle Financials) adalah solusi perangkat lunak akuntansi yang komprehensif yang menyediakan alat dan fitur yang diperlukan untuk mengelola keuangan perusahaan. Oracle Financials dapat digunakan untuk berbagai ukuran perusahaan, dari kecil hingga besar, dan dapat disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan spesifik setiap bisnis

Dari pernyataan administrasi senior yang menyatakan bahwa system aplikasi yang digunakan sudah memenuhi sebagai kebutuhan dari PT Hadji Kalla Toyota. sehingga dari pengamatan peneliti bahwa system oracle ini sangat efektif dengan segala fitur yang telah disediakan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka peneliti menyimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai yang dilakukan pada PT. Hadji Kalla sangat baik dan sudah sesuai dengan penggunaan system informasi akuntansi yang sebagaimana mestinya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan di atas maka dapat disimpulkan bahwa. Berdasarkan hasil analisis peneliti, sistem penjualan sparepart dan unit secara tunai yang melibatkan branch head, FAH, workshop head, cashier, part admin/counter, salesman/salesgirl, story department dan treasury sudah berjalan dengan baik, karena sebagian besar prosedur dilakukan di dalam sistem yang sama, yakni sistem Dealer Management System (DMS) juga dengan melihat segala kelebihan dan manfaat dari DMS ini sehingga penjualan tunai dapat berjalan secara optimal, efisien dan efektif sesuai dengan kebutuhan Perusahaan Sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada PT Hadji Kalla Toyota Kolaka, menggunakan system Oracle Finansial. Sistem Informasi Akuntansi Oracle (Oracle Financials) adalah solusi perangkat lunak akuntansi yang komprehensif yang menyediakan alat dan fitur yang diperlukan untuk mengelola keuangan perusahaan. Oracle Financials dapat digunakan untuk berbagai ukuran perusahaan, dari kecil hingga besar, dan dapat disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan spesifik setiap bisnis. Dan penggunaan system informasi akuntansi oracle tidak memiliki kendala yang serius sehingga dengan bantuan perangkat oracle PT Hadji Kalla Toyota dapat terus berjalan ditengah-tengah kompetitornya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriadi, A. (2015). Evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Bintang Multi Sarana Palembang. Palembang.
- Ahmad, F. (2017). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan terhadap peningkatan volume penjualan mobil dalam perspektif ekonomi Islam. Bandar Lampung.

- Ar, S. (2024). Comparative analysis of financial performance of sharia banking and conventional banking. *Journal of Economics, Management, Accounting and Computer Applications*.
- Arens, A. A., & Loebbecke, J. (2008). *Auditing: Pendekatan terpadu (Edisi ke-6, Jilid 1; A. A. Yusuf, Penerj.)*. Salemba Empat.
- Boynton, W. C., Johnson, R. N., & Kell, W. G. (2001). *Modern auditing (7th ed.)*. John Wiley and Sons, Inc.
- Cici, M. (2016). *Evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada Minimarket Kopma UNY*. Yogyakarta.
- Dadang, S. (2018). Pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap penjualan spare part motor di PT. SLM (Selamat Lestari Mandiri), Vol. 7(2). Sukabumi.
- Hendrik, F., Harijanto, S., & Meily, K. (2019). Evaluasi penerapan sistem pengendalian internal penerimaan kas pada Hotel Yuta Manado, Vol. 7, 1001–1010. Manado.
- Kadir. (2014). *Pengenalan sistem informasi (Edisi Revisi)*. Andi.
- Kartikahadi, H. (2016). *Akuntansi berdasarkan SAK berbasis IFR (Buku 1)*. Salemba Empat.
- Krismiaji. (2015). *Sistem informasi akuntansi*. Unit Penerbit STIM YKPN.
- Mulyadi. (2001). *Sistem akuntansi (Edisi ke-3)*. Salemba Empat.
- Ramadhani, D. S. (2022). Evaluasi sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas untuk meningkatkan pengendalian intern pada CV Indospice Manado. *Jurnal LPPM Bidang Ekosobudkum*, 6(1).
- Samryn, L. M. (2016). *Pengantar akuntansi (Cet. ke-2)*. PT Rajagrafindo Persada.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem akuntansi (Cet. pertama)*. Pustaka Baru Press.
- Susanto, A. (2017). *Sistem informasi manajemen (Cet. pertama)*. Lingga Jaya.
- Tomi. (2010). Hubungan sistem informasi akuntansi dengan pengendalian intern penjualan pada PT. Kencana Ungu. Yogyakarta. Diakses pada 20 Februari 2015.
- Wilson, J. D., & Campbell, J. B. (1996). *Controllershship: The work of the managerial accounting (Edisi ke-3; T. F. Tjendera, Penerj.)*. Erlangga.