

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN**Muh. Nurtasriq Rusnawan¹, Sitti Hajerah Hasyim² Sahade³***Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar*¹ muhnurtasriqrusnawan1@gmail.com² hajerah.hasyim@yahoo.com³ sahade@unm.ac.id**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan (studi kasus pada PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar). Populasi penelitian ini adalah laporan penjualan dalam sistem informasi akuntansi penjualan, sedangkan sampel adalah laporan penjualan tahun 2020-2022 yang diambil dengan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan sedangkan metode analisis data yang digunakan yaitu metode analisis kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan PT. Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar telah mengikuti sistem yang telah diterapkan oleh Mulyadi (2016) yaitu prosedur penjualan, dokumen penjualan yang digunakan, catatan penjualan yang Digunakan, dan fungsi yang terkait. PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar telah berhasil memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional penjualan. namun perusahaan perlu mengatasi masalah potensial seperti masalah teknis, pelatihan staf, dan manajemen perubahan untuk menjaga operasi berjalan dengan lancar dan memaksimalkan manfaat dari sistem informasi yang digunakan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, penjualan, Analisis Sistem**Abstract**

This research aims to find out how the application of sales accounting information systems (Case study on PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar). This research population is a sales report in the sales accounting information system, whereas the sample is a 2020-2022 sales report taken using data collection techniques used are library research and field research while the data analysis method used is a method of descriptive qualitative analysis. The results of this research show that the sales accounting information system of Pt. Hadji Kalla Branch Alauddin Makassar has followed the system that has been implemented by Mulyadi (2016) namely sales procedures, used sales documents, used sale records and related functions. Alauddin Makassar has successfully utilized technology to improve the operational efficiency of sales. But companies need to address potential problems such as technical issues, staff training, and change management to keep operations running smoothly and maximize the benefits of the information systems used.

Keyword: Accounting Information System, sales, System Analysis

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi di Indonesia terus mengalami peningkatan seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih. Perkembangan dunia usaha dalam sistem informasi akuntansi penjualan terus mengalami perubahan dan peningkatan dengan adanya inovasi teknologi. Fatansyah (2015) bahwa “Sistem adalah sebuah tatanan (keterpaduan) yang terdiri atas sejumlah komponen fungsional (dengan satuan fungsi dan tugas khusus) yang saling berhubungan dan secara bersama-sama bertujuan untuk memenuhi suatu proses tertentu”. Perkembangan teknologi juga memungkinkan sistem informasi akuntansi penjualan dapat memudahkan perusahaan dalam mengelola data dan memproses transaksi secara lebih efisien.

Penerapan sistem informasi akuntansi dan penjualan dapat memberikan manfaat dalam hal efisiensi dan efektivitas operasional bisnis, akurasi pengambilan keputusan, serta meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pelaporan keuangan. Menurut Azhar Susanto (2017) sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun nonfisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. Namun, keberhasilan penerapan sistem informasi akuntansi dan penjualan tidak selalu mudah dicapai karena banyak faktor yang mempengaruhinya, seperti kecocokan antara sistem dan kebutuhan bisnis, kualitas data yang dimasukkan ke dalam sistem, dan kompetensi pengguna sistem.

PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang otomotif, mungkin menghadapi berbagai masalah terkait sistem informasi akuntansi dan penjualan seperti keakuratan data penjualan mobil, pengendalian stok, manajemen piutang, dan analisis kinerja penjualan. Oleh karena itu, diperlukan analisis sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengidentifikasi kelemahan dalam sistem yang ada dan memberikan rekomendasi untuk memperbaikinya. Sistem informasi penjualan yang diterapkan harus dapat meningkatkan hasil penjualan menciptakan yang baik atas adanya aktivitas yang dilakukan perusahaan. Adapun tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan ini adalah untuk membuat pengendalian yang kuat dalam situasi dimana tidak ada satu bagianpun yang mampu menyelesaikan transaksi tanpa melibatkan tanggungjawab orang lain. Dalam menjalankan bisnisnya, PT Hadji Kalla Cabang Alauddin mengelola data

penjualan dan pelanggan secara digital melalui sistem informasi akuntansi penjualan yang dimilikinya.

Pada sebuah perusahaan dagang, sistem informasi akuntansi penjualan tentu sangat penting karena penjualan merupakan kegiatan utama dalam perusahaan. Informasi akuntansi merupakan bagian yang paling penting dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh manajemen, karena informasi akuntansi berhubungan dengan data keuangan dan transaksi keuangan suatu perusahaan. Adanya informasi akuntansi yang akurat akan membantu manajemen perusahaan dan pihak-pihak terkait untuk mengambil keputusan sesuai dengan kepentingan masing-masing.

Tabel 1. Summary Penjualan PT Hadji Kalla Alauddin Makassar Tahun 2017-2019

No	Merk Mobil	2017	2018	2019
1.	Avanza	186	85	97
2.	Cambri	2	0	2
3.	Corolla	0	0	1
4.	Rush	70	59	48
5.	Fortuner	15	20	17
6.	Hilux	0	3	5
7.	Calya	55	179	134
8.	Yaris	30	23	23
9.	CHR	0	1	0
10.	Hiace	1	2	0
11.	Etios	6	6	0
12.	Alphard	1	3	1
13.	Dyna	0	1	0
14.	Sienta	11	4	6
15.	Innova	27	18	24
16.	Camry	0	1	1
17.	Yaris	10	15	16
18.	Agya	36	50	76
19.	Hilux	1	3	4
20.	Voxy	2	0	0
Total		453	473	455

Sumber: PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar Tahun 2017-2019 (data diolah)

Berdasarkan tabel 1 penjualan PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar memberikan gambaran tentang merek mobil terpopuler selama tiga tahun. Pada 2017, Avanza adalah merek yang paling populer, sementara pada 2018, Calya mendominasi. Namun, pada 2019, Agya menjadi merek yang paling banyak terjual. ini menunjukkan bahwa preferensi pelanggan berubah dari tahun ke tahun.

Tabel 1 ditren penjualan naik dan turun. Misalnya, penjualan Avanza mengalami penurunan drastis dari 186 unit pada 2017 menjadi 85 unit pada 2018, tetapi kembali meningkat menjadi 97 unit pada 2019. Ini bisa terjadi karena hal-hal seperti mengubah model atau mengubah strategi pemasaran. penjualan total mobil selama tiga tahun. Penjualan mengalami fluktuasi antara tahun 2017, 2018, dan 2019, dengan penurunan kecil dari tahun 2017 ke tahun 2018 dan peningkatan kecil pada tahun 2019. Ini mungkin menunjukkan keadaan pasar mobil pada saat itu. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai sistem akuntansi penjualan. Oleh karena itu peneliti mengambil judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (Studi Kasus Pada PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya maka rumusan masalah yang dibuat adalah bagaimana Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Theory of Accounting System (TAIS)*

Menurut Romney & Steinbart (2021:39) "TAIS mengidentifikasi TAIS sebagai subsistem penting dari organisasi dan mengakui pengaruhnya terhadap kinerja organisasi secara keseluruhan. TAIS mengakui pentingnya merancang SIA untuk memastikan bahwa informasi akuntansi yang dihasilkan dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan yang tepat dan juga untuk memastikan bahwa transaksi keuangan dilakukan efisien, efektif, dan akurat. Sistem informasi akuntansi harus dirancang untuk memastikan bahwa informasi akuntansi yang dihasilkan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat. Selain itu, sistem informasi akuntansi juga harus dapat membantu memastikan bahwa transaksi keuangan dilakukan secara efisien, efektif, dan akurat.

TAIS berfokus pada relevansi, keandalan, kegunaan, dan aksesibilitas informasi akuntansi yang dihasilkan oleh SIA." Hall & Singleton, (2018:46). TAIS juga mengidentifikasi empat karakteristik kunci dari sistem informasi akuntansi yang efektif,

yaitu relevansi, keandalan, kegunaan, dan keterjangkauan. Relevansi merujuk pada kecakapan sistem dalam menyediakan informasi yang relevan dan berguna bagi pengguna. Keandalan merujuk pada kecakapan sistem dalam menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Kegunaan merujuk pada kecakapan sistem dalam menyediakan informasi yang mudah dipahami dan diinterpretasikan oleh pengguna. Sedangkan keterjangkauan merujuk pada kecakapan sistem dalam menyediakan informasi yang dapat diakses dengan mudah dan dengan biaya yang terjangkau.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Danang Sunyoto (2014:115) Sistem informasi akuntansi merupakan aplikasi pembukuan organisasi yang digambarkan dengan menangani data volume tinggi di mana kesiapan data aktual menggabungkan informasi yang berbeda, pengendalian informasi, penimbunan informasi, dan penyusunan laporan Menurut Hall (2016:27) Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang digunakan untuk mengelola informasi keuangan dan akuntansi pada sebuah organisasi, termasuk dalam pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, dan penyajian data akuntansi.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu organisasi atau sistem yang terdiri dari formulir, catatan, laporan, dan aplikasi pembukuan yang terkoordinasi dengan baik untuk menghasilkan, mengelola, dan menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen suatu organisasi. Tujuan dari sistem informasi akuntansi adalah untuk mempermudah pengelolaan perusahaan melalui pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, dan penyajian data akuntansi yang akurat dan relevan.

2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Wiratna Sujarweni (2015:79) sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan sistem yang digunakan dalam transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit dengan memperhatikan prosedur-prosedur yang telah ditentukan agar dapat berjalan dengan baik. Dan menurut Mulyadi (2016: 385) sistem informasi penjualan dapat disebut juga sebagai sistem informasi akuntansi penerimaan kas dari penjualan, dari penjualan yang dibedakan menjadi sistem penerimaan kas dari penjualan tunai dan sistem penerimaan kas dari penjualan kredit.

Dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan merupakan informasi yang dihasilkan oleh sistem akuntansi penjualan dan memuat data tentang aktivitas keuangan suatu entitas. Informasi akuntansi memiliki tujuan untuk memberikan informasi yang

berguna bagi para pengguna informasi dalam pengambilan keputusan, serta harus memenuhi kriteria kualitas informasi seperti relevansi, keandalan, verifikasi, dan objektivitas. Proses atau kegiatan yang melibatkan penawaran, penawaran, dan transfer barang atau jasa dari penjual kepada pembeli sebagai hasil dari transaksi bisnis. Ini adalah bagian penting dari kegiatan ekonomi dan bisnis, karena melibatkan pertukaran nilai antara pihak yang berbeda. Mulyadi (2016:202) Penjualan adalah penjualan barang dagangan kepada pembeli yang cara pembayarannya dilakukan secara kas/tunai pada saat transaksi dilakukan.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Variabel dan Desain Penelitian

Adapun Pengertian Variabel menurut Sugiyono (2019:68) sebagai berikut variabel Penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk mempelajari variasi tertentu yang diterapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Pelaporan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (Studi Kasus pada PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar).

Dalam melakukan suatu penelitian sangat perlu dilakukan pendekatan penelitian agar penelitian yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan sistematis. Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah metode Penelitian bersifat kualitatif yang berusaha menjawab masalah penyajian informasi akuntansi penjualan yang efektif untuk menghasilkan perbaikan-perbaikan mutu kerja yang diperlukan oleh pimpinan dan para manajer untuk pengambilan keputusan pada PT Hadji Kalla Alauddin. Informan tersebut dalam penelitian ini adalah bagian penjualan dan bagian administrasi.

3.2 Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2019:126) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Maka populasi pada penelitian ini adalah Laporan penjualan dalam sistem informasi akuntansi penjualan. Menurut Sugiyono (2019:127) Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Maka sampel dari penelitian ini yaitu laporan penjualan tahun 2020-2022.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2019:194) Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Dalam pengumpulan data serta keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan metode pengumpulan data dengan cara penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan. Penelitian pustaka merupakan suatu teknik pengumpulan data melalui berbagai literatur dan buku-buku yang dapat digunakan sebagai landasan teoretis termasuk referensi mata kuliah untuk mendukung penelitian ini. Sedangkan penelitian yang dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian untuk mendapatkan data yang sesuai dengan pembahasan. Adapun cara yang dilakukan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

3.4 Teknik Analisis Data

Analisis data menurut Sugiyono (2019:482) adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif deskriptif yaitu peneliti mendeskripsikan hasil temuannya yang berasal dari data-data yang terkumpul. Beberapa teknik analisis data yang umum digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan antara lain reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah bagian penting dalam mengelola penerimaan dan pengeluaran kas dalam perusahaan seperti PT. Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar. Sistem ini membantu dalam mencatat, memantau, dan mengendalikan transaksi penjualan dan transaksi yang terkait dengan kas. Penelitian ini telah menunjukkan bahwa PT. Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar menggunakan sistem akuntansi penjualan untuk penerimaan dan pengeluaran kas, yang menunjukkan bahwa sistem ini cukup efektif dalam hal penerimaan dan pengeluaran kas. Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam sistem informasi akuntansi penjualan sebagai berikut :

a. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

1. Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Hasil analisis terhadap dokumen-dokumen yang digunakan oleh PT Hadji Kalla Alauddin Makassar untuk melakukan penjualan tunai menunjukkan betapa pentingnya dokumen ini untuk operasi bisnis. Dokumen yang dikeluarkan sudah tersip dengan baik dengan sistem yang digunakan. Namun, penulis juga menemukan beberapa hambatan yang mungkin terjadi saat menggunakan dokumen tersebut. SPK merupakan dokumen yang mengikat kedua belah pihak secara hukum, jadi sangat penting untuk menjalankan bisnis penjualan kendaraan. Berikut adalah pembahasan hasil analisis dan hambatan yang ditemukan:

- Surat Pesanan Kendaraan (SPK)

Surat Pesanan Kendaraan (SPK) sangat penting dalam menjalankan bisnis penjualan kendaraan karena merupakan dokumen yang mengikat kedua belah pihak secara hukum. Ini memberikan kerangka kerja hukum yang jelas untuk transaksi antara pelanggan dan perusahaan. Kesalahan dalam pembuatan SPK atau pemahaman yang salah tentang persyaratan SPK dapat menyebabkan perselisihan dan ketidakselarasan antara pelanggan dan perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi pelanggan dan staf penjualan untuk mendapatkan pelatihan tentang cara memahami dan menggunakan SPK dengan benar.

- Faktur Penjualan Tunai (FPT)

Faktur Penjualan Tunai (FPT) adalah dokumen yang menyimpan semua transaksi penjualan. Ini sangat penting untuk manajemen keuangan dan pelaporan pajak yang akurat. Salah satu masalah yang sering terjadi adalah kesalahan dalam penulisan FPT atau pencatatan yang tidak akurat, yang dapat menyebabkan masalah akuntansi dan pajak. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan harus memastikan staf keuangan memahami proses pembuatan FPT dan melakukan verifikasi yang cermat sebelum mengirimkannya kepada pelanggan.

- Bukti Pesanan dan Serah terima Barang (BPSTB)

Hak dan kewajiban kedua belah pihak dalam transaksi bisnis dilindungi oleh Bukti Pesanan dan Serah Terimma Barang (BPSTB), dokumen penting. Ini mencatat pesanan yang dikirim dan serah terima barang atau layanan. Salah satu hambatan adalah kehilangan atau kesalahan dalam manajemen BPSTB. Ini dapat menyebabkan masalah dalam memverifikasi transaksi atau menyelesaikan

perselisihan. Untuk mencapai hal ini, organisasi harus menerapkan sistem pencatatan yang efektif serta memberikan pelatihan kepada karyawan yang terlibat dalam pengelolaan BPSTB.

Pelatihan, pemahaman yang baik, dan kepatuhan terhadap prosedur yang ditetapkan sangat penting dalam semua tiga dokumen ini. Ini akan mengurangi kemungkinan kesalahan atau perselisihan dalam proses penjualan tunai. Penggunaan teknologi dan sistem manajemen data yang baik juga dapat membantu mengoptimalkan manajemen dokumen, yang mengurangi kemungkinan kesalahan manusia dan memastikan bahwa catatan transaksi benar dan akurat.

2. Catatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Analisis yang dilakukan terhadap penggunaan Dealer Management System (DMS) dan Enterprise Resource Planning (ERP) Oracle oleh PT Hadji Kalla Alauddin Makassar untuk melakukan penjualan tunai menghasilkan beberapa temuan penting. Meskipun sistem ini sangat membantu dalam mengoptimalkan operasi penjualan perusahaan, ada beberapa masalah yang perlu diperhatikan.

- *Dealer Management System (DMS)*

Dealer Management System (DMS) adalah aplikasi utama dalam operasi PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar dalam industri mobil. Perusahaan dapat mengelola stok mobil dan suku cadang secara *real-time* dengan DMS. Ini meningkatkan layanan pelanggan dengan memahami preferensi pelanggan, mengelola janji servis, dan menyelesaikan tugas keuangan dengan cepat. Selain itu, DMS menawarkan analisis data, yang membantu bisnis membuat keputusan yang lebih baik. Potensi gangguan teknis atau kesalahan manusia yang dapat mempengaruhi integritas data dan kinerja sistem adalah salah satu masalah yang muncul. Oleh karena itu, untuk menjamin keberlanjutan operasi DMS, pemeliharaan dan dukungan teknis yang teratur diperlukan. Pelatihan karyawan tentang pemahaman dan pemanfaatan fitur DMS juga sangat penting.

Dalam konteks penggunaan DMS, catatan secara manual juga memiliki peran penting. Meskipun DMS adalah alat yang canggih, masih ada kebutuhan untuk catatan manual terutama dalam hal memeriksa dan memvalidasi data. Catatan manual seperti faktur, kwitansi, dan catatan servis masih diperlukan untuk memastikan bahwa informasi yang dimasukkan ke dalam DMS akurat dan sesuai.

Untuk memastikan keberlanjutan operasi DMS, pemeliharaan dan dukungan teknis yang teratur sangat penting. Hal ini mencakup pembaruan perangkat lunak, pemantauan kinerja, dan perbaikan jika terjadi masalah teknis. Selain itu, pelatihan karyawan tentang pemahaman dan pemanfaatan fitur DMS juga sangat penting. Karyawan yang terampil dalam menggunakan DMS dapat meningkatkan efisiensi operasi dan memaksimalkan manfaat dari sistem tersebut.

Dengan demikian, DMS adalah alat yang sangat penting dalam operasi PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar dalam industri mobil, dan penggunaannya memiliki dampak positif pada efisiensi dan kualitas layanan pelanggan. Namun, perawatan, dukungan teknis, dan pelatihan yang baik adalah faktor penting dalam menjaga keberlanjutan dan kepuasan pengguna DMS.

- ERP Oracle

ERP Oracle adalah bagian penting dari paket perangkat lunak *Enterprise Resource Planning* (ERP) yang menggabungkan berbagai elemen bisnis, seperti keuangan, pengelolaan pelanggan, persediaan, penjualan, dan lainnya. Dengan integrasi yang kuat, ERP Oracle membantu departemen bekerja sama lebih baik, mencegah duplikat data, dan meningkatkan visibilitas seluruh operasi penjualan. Ini juga membantu bisnis mengatur akuntansi dan keuangan dengan lebih baik. Sistem ini cenderung kompleks, dan karyawan perlu meluangkan waktu untuk memahami cara mengoperasikannya dengan benar. Pelatihan yang baik dan pendekatan yang komitmen terhadap pemahaman aplikasi ini akan membantu karyawan menjadi pengguna yang terampil dan efisien.

Bagian besar dari biaya aplikasi adalah biaya lisensi, yang melibatkan pembayaran kepada Oracle untuk menggunakan perangkat lunak mereka. Biaya lisensi sering kali diberlakukan berdasarkan jumlah pengguna atau modul yang diakses oleh perusahaan. Ini termasuk biaya awal untuk memperoleh lisensi serta biaya perpanjangan tahunan sebesar kurang lebih 5 milyar. Dengan biaya yang signifikan yang terlibat dalam penggunaan ERP Oracle, perusahaan harus mempertimbangkan manfaatnya dalam meningkatkan efisiensi operasional, mengintegrasikan data bisnis, dan meningkatkan visibilitas proses bisnis mereka. Sebagai alat yang kuat dalam mengelola bisnis, biaya tersebut dapat dianggap sebagai investasi jangka panjang yang berpotensi memberikan keuntungan dan efisiensi yang signifikan bagi perusahaan.

Dengan demikian, hasil analisis menunjukkan bahwa PT Hadji Kalla Alauddin Makassar telah memanfaatkan teknologi dengan baik untuk meningkatkan efisiensi operasional dan manajemen penjualan. Namun, penting untuk menemukan dan mengatasi masalah yang mungkin muncul, seperti masalah teknis, pelatihan staf, dan manajemen perubahan, agar operasi tetap lancar dan DMS dan ERP Oracle memaksimalkan manfaatnya. memberikan wawasan yang mendalam tentang keberhasilan dan tantangan yang terkait dengan penggunaan ERP Oracle. Perusahaan harus memahami bahwa investasi dalam perangkat lunak ini, baik dalam hal biaya dan upaya, dapat menghasilkan manfaat signifikan jika dikelola dengan bijak dan efisien. Output dari kedua sistem ini memiliki peran penting dalam mendukung pengambilan keputusan, perencanaan strategi, dan operasi sehari-hari perusahaan. Informasi yang dihasilkan dari sistem ini membantu manajemen dalam memahami kinerja bisnis, melayani pelanggan dengan lebih baik, dan mengoptimalkan operasionalnya.

b. Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Analisis yang dilakukan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan oleh PT Hadji Kalla Alauddin Makassar menghasilkan banyak temuan penting, termasuk alur kerja dan masalah yang mungkin muncul selama proses penjualan. Pelanggan dapat kecewa karena ketidakcocokan antara pesanan pelanggan dan unit kendaraan yang disiapkan karena kesalahan manusia saat memasukkan data pesanan ke dalam sistem. Kesalahan dalam pencatatan akuntansi dan pelaporan keuangan dapat menyebabkan kesalahan dalam mencatat jumlah dana yang diterima oleh cashier. Kesalahan dalam pelaporan penjualan juga dapat menyebabkan informasi yang tidak akurat, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi keputusan yang dibuat oleh perusahaan. Laporan penjualan yang tidak akurat atau tidak sesuai dengan kebijakan perusahaan dapat melewati proses jika verifikasi tidak dilakukan dengan cermat.

Dalam keseluruhan analisis, terlihat bahwa prosedur sistem informasi akuntansi penjualan yang diikuti oleh PT Hadji Kalla Alauddin Makassar adalah penting untuk manajemen penjualan yang efisien. Namun, pengendalian kualitas data, pelatihan staf, dan pemeriksaan verifikasi yang cermat diperlukan untuk meminimalkan potensi kendala dan kesalahan dalam proses ini.

c. Fungsi yang Terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Hasil analisis mengenai fungsi-fungsi terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan PT Hadji Kalla Alauddin Makassar dapat menghasilkan sejumlah temuan penting yang mencakup peran dan masalah yang mungkin muncul dalam setiap fungsi tersebut. Berikut adalah beberapa temuan yang mungkin muncul dalam hasil analisis:

1. Fungsi Penjualan

Penjualan kendaraan di PT Hadji Kalla Alauddin Makassar sangat bergantung pada fungsi penjualan. Tim penjualan mempromosikan produk atau layanan kepada calon pelanggan, mengidentifikasi target pasar, membuat strategi pemasaran, dan menjualnya. Salah satu kendala yang ditemukan dalam analisis adalah industri otomotif yang sangat kompetitif. PT Hadji Kalla Alauddin Makassar harus berhadapan dengan persaingan yang ketat dari produsen mobil lainnya.

Oleh karena itu, merancang strategi pemasaran yang efektif adalah penting untuk membedakan diri dari pesaing. Perusahaan menggunakan sistem informasi penjualan untuk melacak riwayat pelanggan dan kemajuan mereka. Melayani pelanggan dengan baik dan memastikan bahwa data pelanggan akurat dan relevan adalah tantangan di sini.

2. Fungsi Gudang

Fungsi gudang PT Hadji Kalla Alauddin Makassar sangat penting untuk mengelola persediaan dengan baik dan efisien. Meskipun demikian, ada beberapa tantangan yang muncul yaitu pengelolaan persediaan yang efektif, tetapi terlalu banyak stok dapat mengikat modal perusahaan. Sebaliknya, persediaan yang terlalu sedikit dapat menyebabkan pelanggan kehilangan barang yang tersedia. Oleh karena itu, untuk menghindari masalah ini, manajemen persediaan yang cermat harus dilakukan.

3. Fungsi Pengiriman

Pengiriman memainkan peran penting dalam memastikan bahwa barang yang dibeli konsumen dikirim sesuai dengan harapan dan sesuai dengan dokumen pengiriman. Fungsi pengiriman harus memastikan bahwa barang yang dikirim sesuai dengan harapan dan tidak mengalami kerusakan selama proses pengiriman. Kualitas pengiriman dapat menjadi tantangan, terutama dalam situasi yang melibatkan kendala logistik atau cuaca yang tidak menentu.

4. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi sangat penting untuk menjaga kesehatan keuangan perusahaan dan memastikan kepatuhan hukum dan pajak. Beberapa tantangan yang terjadi dalam fungsi ini termasuk memastikan pencatatan keuangan, pelaporan pajak, dan kepatuhan hukum yang akurat. Kesalahan akuntansi dapat memburuk keuangan perusahaan dan memicu konsekuensi hukum.

Untuk menjaga bisnis dan layanan pelanggan PT Hadji Kalla Alauddin Makassar beroperasi dengan baik, fungsi-fungsi yang relevan dalam sistem informasi akuntansi penjualan sangat penting. Masing-masing fungsi memiliki tantangan yang berbeda, dan perusahaan harus berkonsentrasi pada cara terbaik untuk mengatasi tantangan ini agar tetap sukses. Penggunaan teknologi dan penggunaan sistem informasi penjualan akan sangat membantu dalam semua tugas tersebut, termasuk memantau, mengawasi, dan mengoptimalkan operasi penjualan perusahaan.

5. KESIMPULAN

PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar dapat meningkatkan efisiensi operasionalnya dengan menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan seperti Dealer Management System (DMS) dan ERP Oracle. Dengan mengintegrasikan DMS dan ERP Oracle, perusahaan dapat mencatat transaksi, menganalisis data, dan mengelola proses penjualan secara lebih efisien, sehingga meningkatkan layanan pelanggan dan pengambilan keputusan bisnis. Penelitian ini menggambarkan praktik dan aspek penting dari sistem akuntansi penjualan yang digunakan oleh PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar. Sistem ini efektif dalam mengelola penerimaan dan pengeluaran kas. Beberapa elemen utama dari sistem informasi akuntansi penjualan telah diidentifikasi, termasuk prosedur penjualan, dokumen penjualan yang digunakan, catatan penjualan yang diperlukan, dan fungsi terkait dalam organisasi.

Selain itu, pada tingkat proses, kesalahan manusia dapat terjadi dalam pencatatan dan pelaporan penjualan, yang mempengaruhi akuntansi dan pelaporan keuangan. Penggunaan teknologi dalam sistem akuntansi penjualan sangat membantu, tetapi pemeliharaan dan dukungan teknis yang tepat serta pelatihan staf juga diperlukan untuk menjaga keberlanjutan operasi.

SARAN

Perusahaan dapat membuat strategi pemasaran yang lebih terfokus dengan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang tren penjualan. Ini dapat mencakup upaya untuk

memperbarui atau memperbaiki kualitas produk yang mengalami penurunan penjualan, serta promosi produk yang memiliki potensi pertumbuhan lebih lanjut. Untuk meningkatkan penjualan, manajemen persediaan yang efektif sangat penting. Untuk memastikan ketersediaan stok yang cukup, mencegah kekurangan barang, dan mengurangi biaya penyimpanan yang berlebihan, perusahaan harus bekerja sama lebih erat dengan pemasok atau produsen.

Penting untuk memberikan pelatihan yang memadai kepada staf yang terlibat dalam proses penjualan, terutama yang berkaitan dengan prosedur penjualan dan penggunaan sistem informasi. Dengan pengetahuan yang lebih baik, kemungkinan kesalahan manusia dapat diminimalkan. Melakukan verifikasi yang cermat terhadap dokumen penjualan seperti Faktur Penjualan Tunai (FPT) dan Surat Pesanan Kendaraan (SPK) untuk memastikan pencatatan yang akurat. Kesalahan dalam dokumen dapat berdampak besar pada akuntansi dan pelaporan.

Sistem informasi seperti Dealer Management System (DMS) dan ERP Oracle perlu dipelihara dan diperbarui secara teratur. Pemantauan kinerja dan penyelesaian masalah teknis juga diperlukan untuk menjaga kelancaran operasi. Pengendalian kualitas data penting dalam memastikan pencatatan akurat dan pelaporan keuangan. Diperlukan kepatuhan terhadap prosedur yang ditetapkan dan peraturan perusahaan. PT Hadji Kalla Alauddin Makassar dapat mempertimbangkan untuk memperbaiki proses-proses yang terkait dengan penjualan, termasuk penerimaan dan pengeluaran kas. Proses yang lebih efisien dapat membantu dalam mengurangi potensi masalah. Dalam penggunaan sistem informasi yang kompleks, manajemen perubahan adalah aspek penting. Perusahaan harus fokus pada pemahaman dan penerimaan staf terhadap perubahan yang mungkin terjadi selama implementasi sistem.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, E. Y. & Irviani, R., 2017. Pengantar Sistem Informasi. 1 penyunt. Yogyakarta: Andi.
- Anggie Hanggara. 2019. Pengantar Akuntansi. Surabaya: Jakad Publishing.
- Azhar Susanto, (2013), Sistem Informasi Akuntansi, Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan, Edisi Perdana, Lingga Jaya, Bandung.
- Bagranoff, N. A., Simkin, M. G., & Norman, C. S. (2017). Core concepts of accounting information systems. John Wiley & Sons.

- Bahri, Syaiful. 2016. Pengantar Akuntansi Berdasarkan SAK ETAP dan IFRS. Yogyakarta. Andi Offset.
- Bodnar, George H. and Hopwood, William S (2014), Accounting Information System, Eleventh Edition, Pearson Education.
- Budiman, A., & Wibowo, D. A. (2017). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Cloud Computing. Jurnal Sistem Informasi Bisnis, 2(2), 69-76.
- Baridwan, Zaki. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Cetakan Kesembilan. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta
- Darsana, I. M., & SE, M. (2023). Konsep Dasar Akuntansi. Pengantar Akuntansi, 1. Penerbit Intelektual Manifest Media : Bandung.
- Fathansyah. (2015). Basis Data. Bandung: Informatika Bandung
- Gelinas, U. J., Dull, R. B., & Wheeler, P. R. (2016). Accounting information systems. Cengage Learning.
- Halifah, 2018. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Hadji Kalla Cabang Alauddin".
- Hall, J. A. (2016). Accounting information systems. Cengage Learning.
- Hall, J. A., & Singleton, T. W. (2016). Information technology auditing and assurance. Cengage Learning.
- Hurt, B. D., & Speer, D. L. (2018). Accounting information systems: Basic concepts and current issues. Routledge.
- Iskandar Sultan, 2013. "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Star Multimedia Abadi Makassar". Universitas STIE-YPUP Makassar.
- Kurniawan, R. (2019). Panduan Skripsi: Cara Mudah Menulis Skripsi Lengkap dan Praktis. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- L.H Tumulun, Tommy, et.al, (2019), Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado, Jurnal EMBA, Vol. 7, No. 3, 3019-3028.
- Marina Anna dan Imam Sentot dkk. 2017, Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Praktikal, Surabaya: UMSurabaya Publishing.
- Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2018 Laporan Keuangan. Salemba Empat, Jakarta. Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information System (Edisi 13) Prentice Hall.
- Maulina Hady mirza dan advian max, 2013, Sistem informasi akuntansi pada aplikasi administrasi bisnis, Malang : Universitas Brawijaya Press.
- Mc Leod, Jr dalam Prasojo 2011, Sistem Informasi Manajemen PT Prenhallindo, Yogyakarta
- Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi Edisi Ketiga. Salemba Empat:Yogyakarta

- Noor, Juliansyah 2017. Metodologi Penelitian: Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah. Edisi Pertama, Cetakan Keempat. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). Accounting information systems. Pearson.
- Setiawan, A., & Supranto, J. (2019). Analisis Keamanan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT XYZ. Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi, 5(1), 52-61.
- Sugiarto, T. (2017) Analisis Pengaruh Harga dan Saluran Distribusi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Bisnis Wilayah Banjarbaru Pada PT Indomarco Adi Prima Cabang Banjarmasin. Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis, Vol 3, No. 3 Hal. 311-324.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Akuntansi Biaya. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Sunyoto, Danang. 2014. Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, dan Kasus). Cetakan ke-1. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Susmia, Lores, (2016), Analisis Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Bengkel Pump Jaya Diesel Pematangsiantar, Jurnal Financial, ISSN : 2502-4574, Vol.2,No. 1.
- Syamryn.2015. Akuntansi Manajemen Edisi Revisi: Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi. Cetakan Ke-2. Jakarta: Kencana.
- Trimahardika, R., & Sutinah, E. (2017, 09). Penggunaan Metode Rapid Application Development Dalam Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan. JURNAL INFORMATIKA, Vol.4 No.2 September 2017, pp. 249~260 ISSN: 2355-6579 E-ISSN: 2528-2247, 260.
- Wibowo, A., & Harjoko, A. (2020). Implementasi Otomatisasi dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT XYZ. Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia, 14(2), 117-124.