



SKRIPSI

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA
PENINGKATAN LABA DI PT. HADJI KALLA TOYOTA
PINRANG (ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH)**



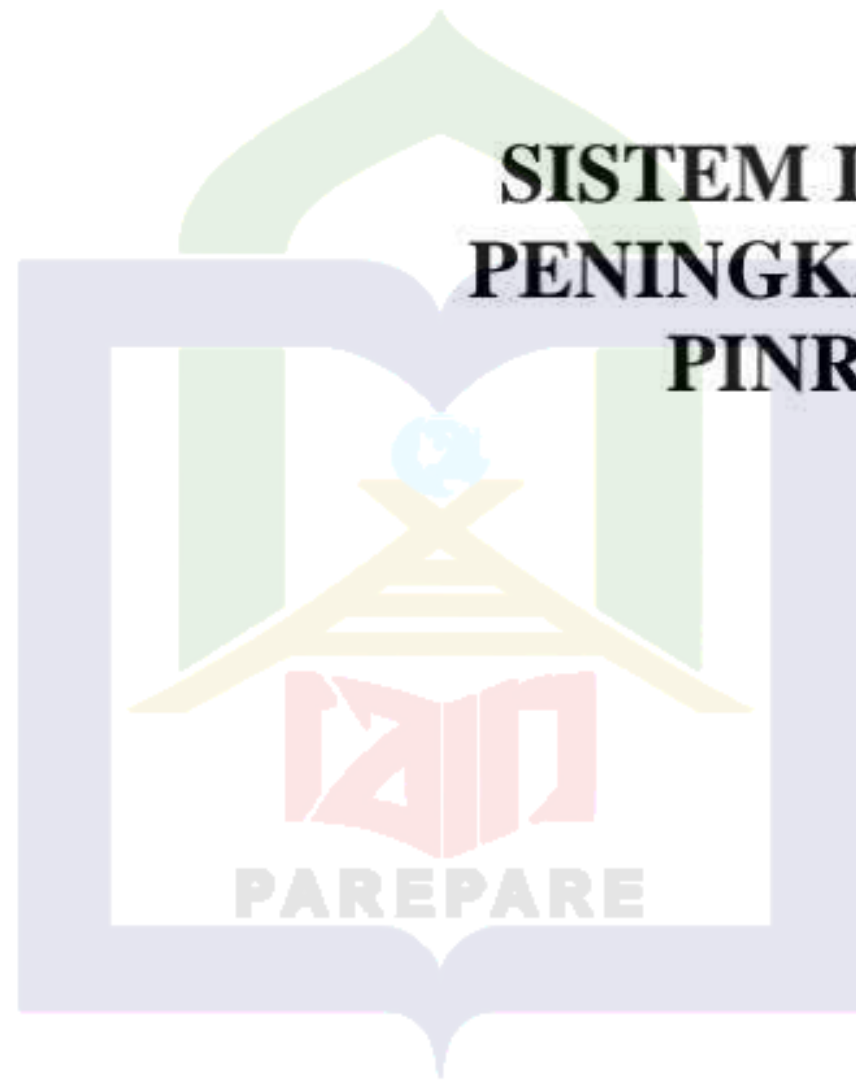
Oleh

SULKIFLI

NIM : 19.62202.047

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2023



**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA
PENINGKATAN LABA DI PT. HADJI KALLA TOYOTA
PINRANG (ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH)**



OLEH

**SULKIFLI
NIM : 19.62202.047**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi
(S.Akun) pada Program Studi Akuntansi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2023





Judul Skripsi

PERSETUJUAN PEMBIMBING

: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada
Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang
(Analisis Akuntansi Syariah)

Nama Mahasiswa : Sulkipli
NIM : 19.62202.047
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No.2365/In.39.8/PP.00.9/06/2022

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Hj. Syahriyah Semaun, S.E., M.M. (.....)
NIP : 19711111 199803 2 003
Pembimbing Pendamping : Sri Wahyuni Nur, S.E., M.Ak. (.....)
NIP : 19890208 201903 2 012

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
19710208 200112 2 002





PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)

Nama Mahasiswa : Sulkifli

Nim : 19.62202.047

Program Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No.2365/In.39.8/PP.00.9/06/2022

Tanggal Kelulusan : 31 Juli 2023

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Hj. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.	(Ketua)	(.....)
Sri Wahyuni Nur, S.E., M.Ak.	(Sekretaris)	(.....)
Dr. Musmulyadi, S.HI., M.M	(Anggota)	(.....)
Rini Purnamasari, S.E., M.Ak.	(Anggota)	(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NID 19710308 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

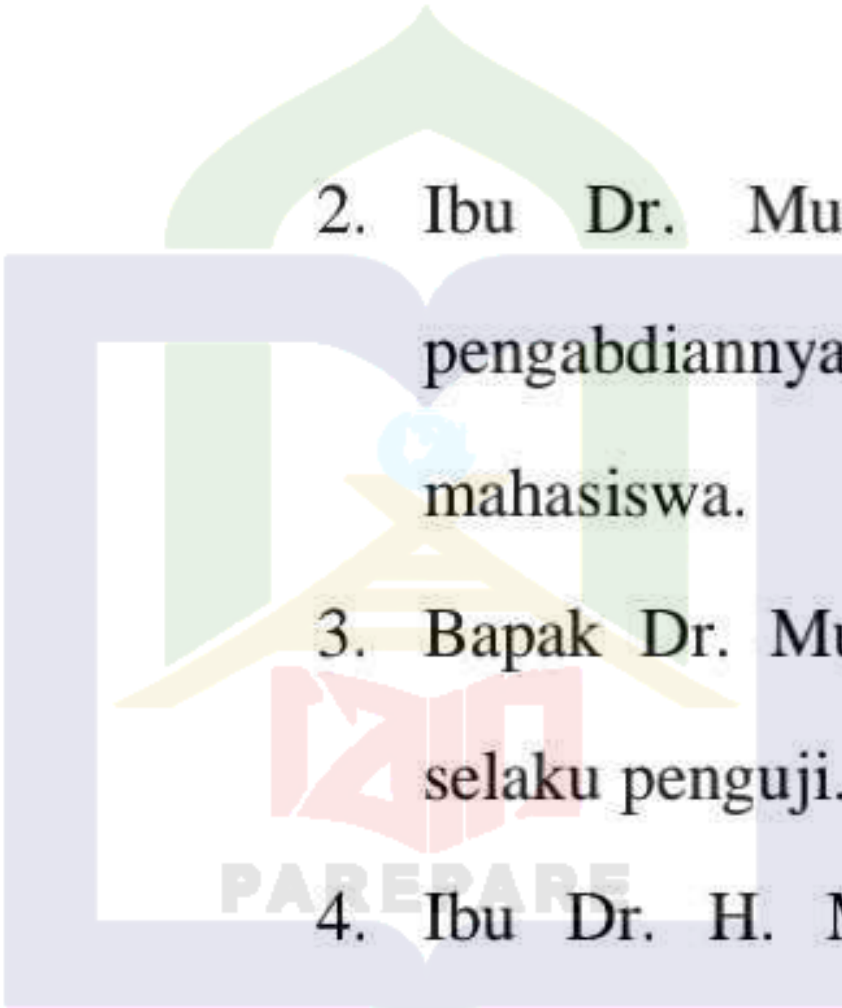
Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. atas berkat Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Sebagai rasa syukur dan bahagia yang tidak ada hentinya penulis mengucapkan terima kasih banyak yang setulus-tulusnya kepada Ayah saya tercinta Santo dan Ibu saya tercinta Nurmiati yang senantiasa memberikan semangat, nasihat, dan doanya, dan adik saya Reyhan yang selalu mendukung dan mendoakan saya. Berkat merekalah sehingga penulis selalu semangat dan berusaha sebaik mungkin untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan bantuan pemikiran dari berbagai pihak terutama pembimbing yaitu Ibu Dr. Hj. Syahriyah Semaun, S.E.,M.M selaku pembimbing utama dan ibu Sri Wahyuni Nur, S.E., M.Ak pembimbing pendamping atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan selama penulisan skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih.

Penulis dengan kerendahan hati juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag.sebagai Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare beserta jajaran yang telah bekerja keras mengelola lembaga pendidikan ini demi kemajuan IAIN Parepare.

- 
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai Dekan FEBI atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
 3. Bapak Dr. Musmulyadi, S.HI., M.M. dan Ibu Rini Purnamasari, S.E., M.Ak selaku penguji.
 4. Ibu Dr. H. Mukhtar, Lc, M. Th.I selaku Penasehat Akademik yang telah memberikan masukan dan nasihat.
 5. Ibu Andi Ayu Frihatni, S.E., M.Ak., CTA., ACPA sebagai Ketua Program Studi Akuntansi Syariah yang telah memberikan bimbingan dan arahan.
 6. Bapak/Ibu Dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah meluangkan tenaga, waktu dan pikiran untuk mendidik penulis dengan versi tersendiri.
 7. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
 8. Bapak, Ibu dan Jajaran staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah begitu banyak membantu penulis.
 9. Ibu Anny Widyastuty selaku Pimpinan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dan seluruh Karyawan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang yang telah membantu penulis untuk melakukan penelitian.
 10. Kepada seluruh keluarga atas doa dan dukungan yang tak pernah putus untuk penulis.
 11. Kepada sodari Nabila yang telah membantu dan selalu memberikan masukan serta solusi kepada penulis dalam melakukan penyusunan skripsi.

12. Kepada Sahabat-sahabat penulis yaitu Reski Ananda Putri, Sri Sulastri, dan Citra Sabila Marzuki yang telah menemani penulis dan memberikan warna tersendiri kepada penulis. Dan Kepada Andi Iclasul Amal, Anugrah Juniarti MH, Dewi Angreani, Ruslia, Khusnul Khatimah dan St Khalijah yang telah senantiasa menemani Penulis dari awal perkuliahan hingga saat ini.

13. Seluruh Teman-teman seperjuangan Program Studi Akuntansi Syariah yang telah setia menemani penulis dan dengan ikhlas memberikan bantuan kepada penulis selama studi di IAIN Parepare.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moral maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah Swt. Berkenan menilai segala kebajikan sebagai amaljariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan skripsi ini.

Parepare, 24 Juli 2023

Penulis,



Sulki
NIM. 19.62202.047

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Sulkifli

NIM : 19.62202.047

Tempat/Tgl. Lahir : Puccanra, 21 Juli 2001

Program Studi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 24 Juli 2023
Penulis,



Sulkifli
NIM. 19.62202.047

ABSTRAK

Sulkifli. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)*. (Dibimbing oleh Syahriyah Semaun dan Sri Wahyuni Nur).

Sistem informasi akuntansi membantu penjualan dengan menerapkan akuntansi penjualan, dimana akuntansi penjualan ini yang nantinya dapat membantu suatu perusahaan dengan menyediakan informasi yang dapat digunakan dengan mudah mengambil keputusan untuk dijadikan strategi penjualan yang dapat meningkatkan laba perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan pada peningkatan laba yang diterapkan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang kemudian dianalisis dengan akuntansi syariah.

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah menggunakan jenis *field research* (penelitian lapangan) dengan metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif dan pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan melakukan wawancara kepada kepala cabang, kepala keuangan, supervisor dan seluruh karyawan yang berkecimpun di bagian penjualan. Adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Uji keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas dan konfirmabilitas.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: (1). Sistem informasi akuntansi penjualan pada peningkatan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan sistem aplikasi Oracle dan DMS (*Dealer Management System*). Pada sistem Oracle hanya digunakan untuk mengetahui keluar masuknya uang dan hanya digunakan oleh bagian keuangan saja, sedangkan sistem DMS (*Dealer Management System*) sepenuhnya digunakan oleh seluruh karyawan baik itu bagian penjualan maupun bagian keuangan. (2). Sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang berjalan dengan efektif dalam meningkatkan laba penjualan perusahaan. Sistem Oracle dan DMS (*Dealer Management System*) bisa dikatakan sebagai jantungnya PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang karena sistem tersebut sangat berperan penting yang digunakan oleh karyawan dalam melakukan pekerjaannya. (3). Analisis akuntansi syariah dalam sistem informasi penjualan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan sistem akuntansi syariah dalam penjualannya, adapun prinsip-prinsip dari sistem akuntansi syariah yang diterapkan tersebut yaitu prinsip keadilan, prinsip pertanggungjawaban dan prinsip kebenaran.

Kata Kunci: *Sistem Informasi Akuntansi, Laba Penjualan, Prinsip-Prinsip Akuntansi Syariah*

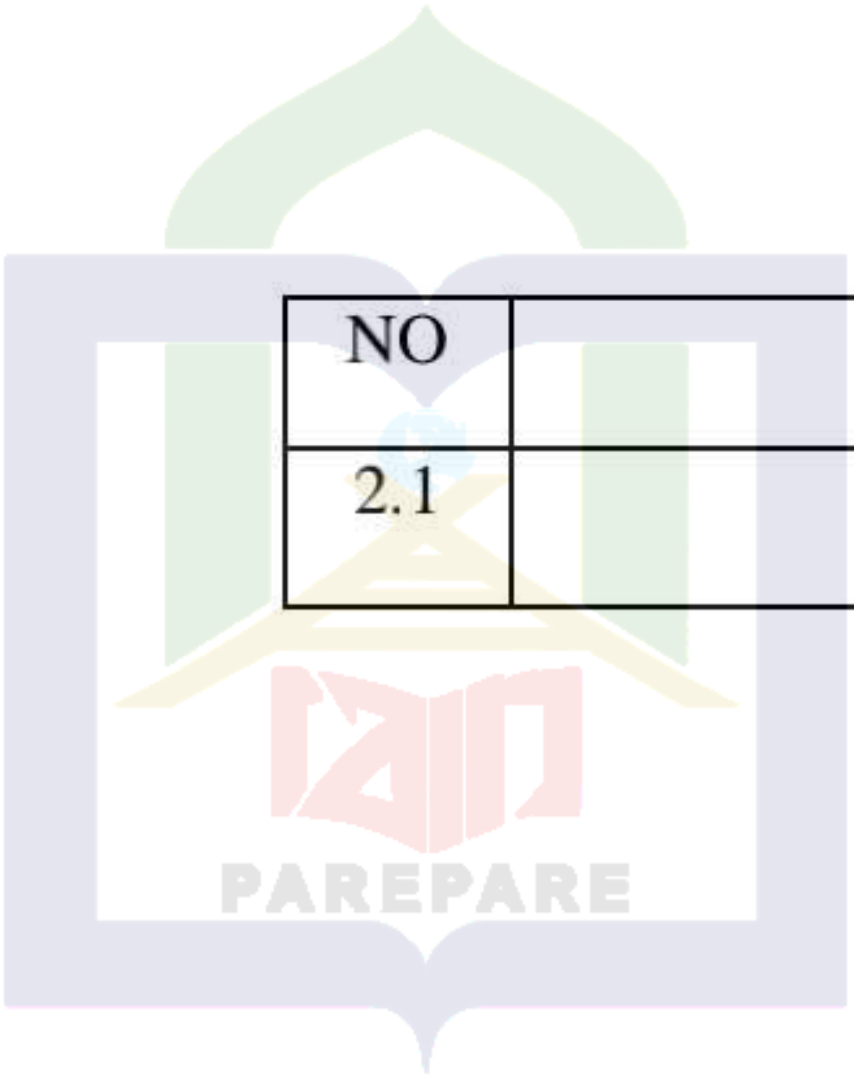
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING Error! Bookmark not defined.	
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
A. Tinjauan Penelitian Terdahulu	11
B. Tinjauan Teori.....	19
1. Technology Acceptance Model (TAM)	19
2. Sistem Informasi Akuntansi.....	21
3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	31
4. Laba	36
5. Akuntansi Syariah	37
C. Tinjauan Konseptual	42
D. Kerangka Pikir	44
BAB III METODE PENELITIAN	46

A. Jenis Penelitian.....	46
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	46
C. Fokus Penelitian.....	46
D. Jenis Dan Sumber Data.....	47
E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data.....	47
F. Uji Keabsahan Data.....	48
G. Teknik Analisis Data.....	50
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Hasil Penelitian.....	52
1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Yang Diterapkan Dalam Meningkatkan Laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.....	52
2. Efektifitas sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatkan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.....	58
3. Analisis Akuntansi Syariah Dalam Sistem Informasi Penjualan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.....	64
B. Pembahasan Penelitian.....	72
1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Yang Diterapkan Dalam Meningkatkan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang.....	72
2. Efektifitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Yang diterapkan Dalam Meningkatkan Laba DI PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang.....	74
3. Analisis Akuntansi Syariah Dalam Sistem Informasi Penjualan Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang.....	76
BAB V PENUTUP.....	85
A. Kesimpulan.....	85
B. Saran.....	86
DAFTAR PUSTAKA.....	87
LAMPIRAN.....	90
BIODATA PENULIS.....	163

DAFTAR TABEL

NO	Judul Tabel	Halaman
1	Data Penjualan	7
2	Data Penjualan 2021 dan 2022	76
3	Hasil Penjualan 2021 dan 2022	78



DAFTAR GAMBAR

NO	Judul Gambar	Halaman
2.1	Bagan Kerangka Pikir	45

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul Lampiran	Halaman
1	Surat penelitian awal (observasi)	91
2	Surat permohonan izin pelaksanaan penelitian	92
3	Surat izin penelitian	93
4	Surat keterangan telah melakukan penelitian	94
5	Pedoman Wawancara	95
6	Surat Keterangan Wawancara	97
7	Transkrip Wawancara	107
8	Dokumentasi	157
9	Biodata Penulis	163

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tsa	Ts	te dan sa
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dzal	Dz	de dan zet
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Dhad	đ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda (‘).

2. Vokal

1. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	A	A
اِ	Kasrah	I	I
اُ	Dhomma	U	U

2. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيّ	Fathah dan Ya	Ai	a dan i
اَوّ	Fathah dan Wau	Au	a dan u

Contoh :

كَيْفَ : Kaifa

حَوْلَ : Haula

3. *Maddah*

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ / آ	Fathah dan Alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
اِ	Kasrah dan Ya	Ī	i dan garis di atas
اُ	Kasrah dan Wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh :

مات	: māta
رمى	: ramā
قيل	: qīla
يموت	: yamūtu

4. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- Tamarbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- Tamarbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh :

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *rauḍah al-jannah* atau *rauḍatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعْمٌ : *nu‘‘ima*

عُدُوْا : *‘aduwwun*

Jika huruf ع bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (ي), maka ia litransliterasi seperti huruf *maddah (i)*.

Contoh:

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Alyy atau ‘Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ʾ* (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

الشَّمْسُ	: <i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy- syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	: <i>al-zalزالah</i> (bukan <i>az-zalزالah</i>)
الفَلْسَفَةُ	: <i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	: <i>al-bilādu</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contoh:

تَأْمُرُونَ	: <i>ta'murūna</i>
النَّوْءُ	: <i>al-nau'</i>
سَيِّئٌ	: <i>syai'un</i>
أَمْرٌ	: <i>Umirtu</i>

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa

Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Fī ḥilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-laḥāz lā bi khusus al-sabab

9. *Laḥāz al-Jalalah*(الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ اللَّهِ

Dīnullah

بِاللَّهِ

billah

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *laḥāz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ

Hum fī rahmatillāh

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat,

maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi 'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

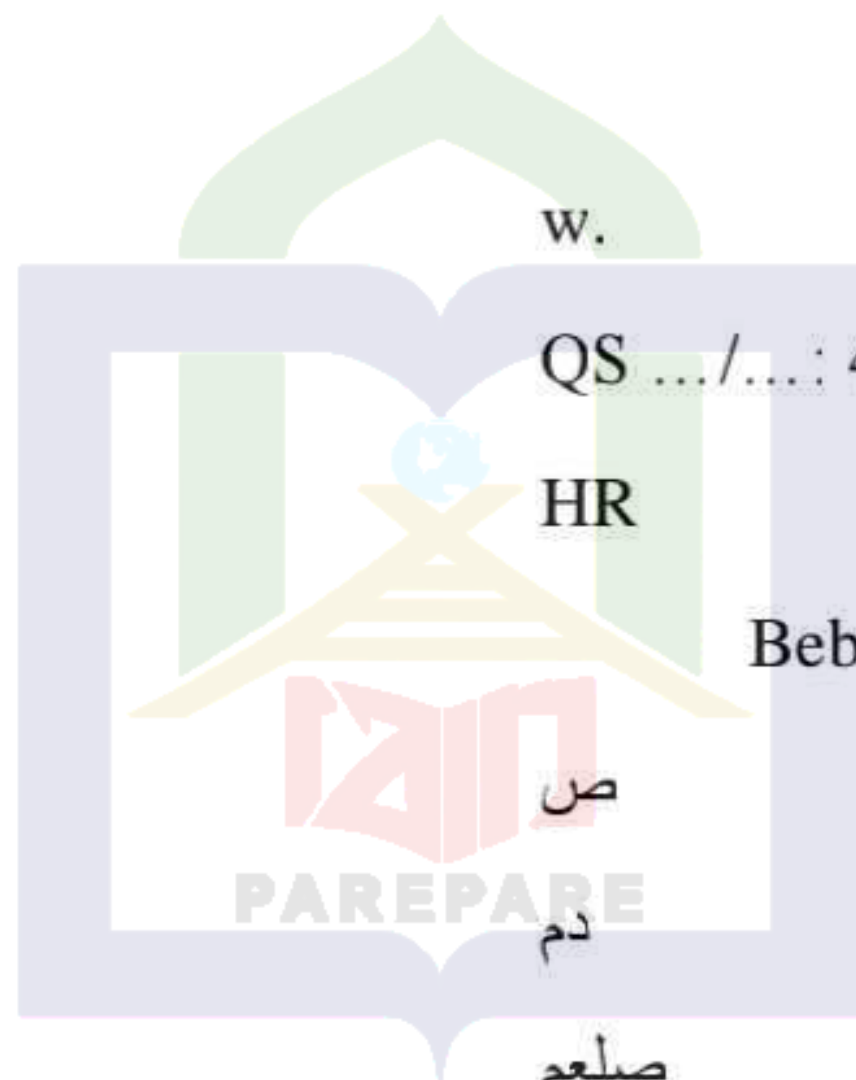
Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subḥānahū wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun



w. = Wafat tahun

QS .../...: 4 = QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahim/ ..., ayat 4

HR = Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص = صفحة

دم = بدون

صلعم = صلى الله عليه وسلم

ط = طبعة

بن = بدون ناشر

الخ = إلى آخرها / إلى آخره

ج = جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

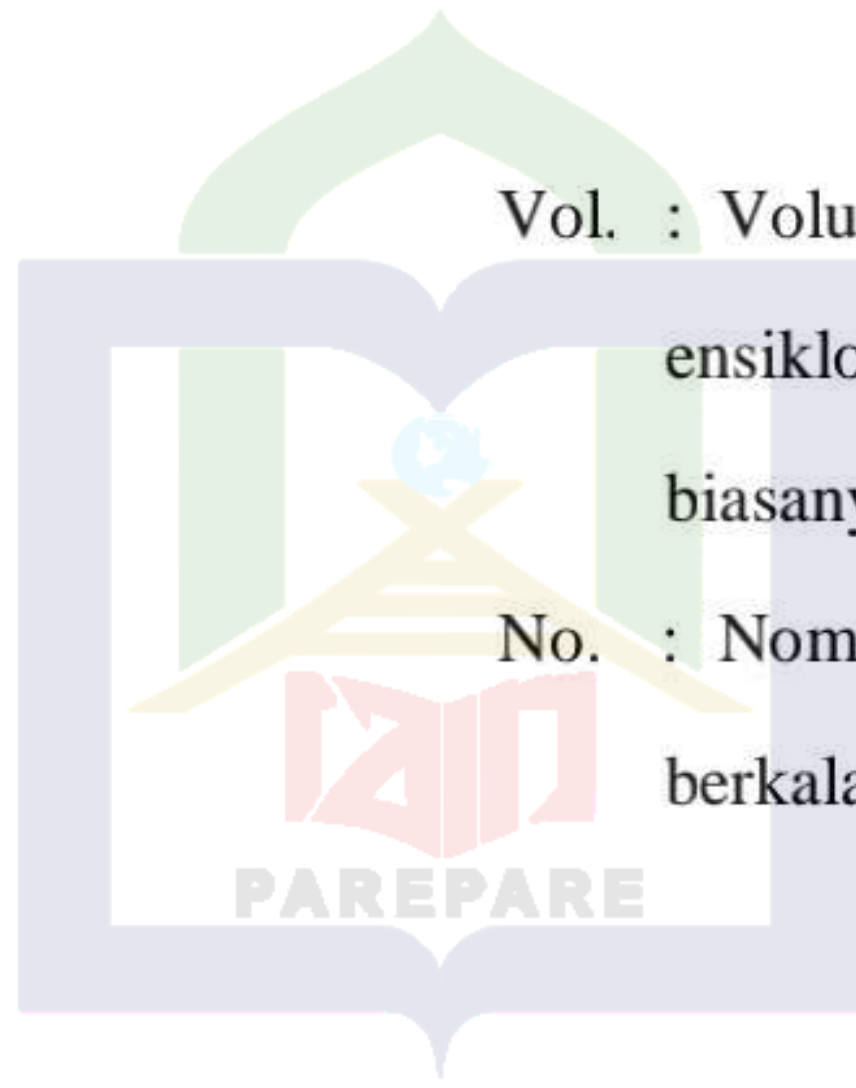
ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor).

Karenadalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.



Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagian.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini persaingan bisnis sudah semakin pesat sehingga harus didukung dengan penerapan sistem informasi yang baik. Sistem informasi yang baik ialah suatu sistem terpadu atau kombinasi apapun dari orang-orang, *hardware*, *software*, dan jaringan komunikasi, untuk menyediakan informasi yang berguna dan mendukung kegiatan operasional. Sistem informasi dapat membantu segala jenis usaha dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses usaha yang dijalankan, pengambilan keputusan manajerial, kerjasama kelompok kerja hingga dapat memperkuat posisi kompetitif perusahaan dalam pasar yang dinamis. Sehingga sistem informasi menjadi salah satu bahan yang dibutuhkan untuk keberhasilan bisnis atau usaha dilingkungan global yang dinamis saat ini.

Pengembangan sistem informasi perusahaan yang didukung oleh penggunaan teknologi informasi bisa menjadi salah satu strategi dalam meningkatkan daya saing perusahaan. Pentingnya strategi perusahaan berbasis sistem informasi karena sumber daya yang dimiliki perusahaan sangat terbatas, sehingga harus dimanfaatkan secara optimal dan strategi ini juga digunakan untuk meningkatkan daya saing perusahaan.¹Perusahaan merupakan suatu organisasi dimana sumber daya (*input*) dasar seperti bahan baku dan tenaga kerja dikelola serta diproses untuk menghasilkan barang dan jasa (*output*)

¹Rahmad Sulaiman Naibaho, "Peran Dan Perencanaan Teknologi Informasi Dalam Perusahaan," *Warta*, no. 52 (2017).

kepada pelanggan untuk mendapatkan laba. Sebuah perusahaan dituntut dalam perkembangan bisnis yang sedang dihadapi dan selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat seperti dalam perusahaan berskala besar, menengah, dan kecil. Peran teknologi informasi bagi perusahaan sangatlah penting, karena untuk meningkatkan kualitas informasi dan juga sebagai alat bantu maupun strategi yang tangguh untuk mengintegritaskan dan mengelola data dengan cepat dan akurat. Selain itu teknologi informasi juga berperan penting bagi perusahaan untuk mengefisiensi waktu dan biaya yang secara jangka panjang akan memberikan keuntungan ekonomis yang sangat tinggi.²

Perkembangan teknologi yang semakin pesat yang dibuktikan munculnya banyak perangkat teknologi sebagai sarana penunjang hidup masyarakat. Khususnya dibidang akuntansi yang menyebabkan berkembangnya kebutuhan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan dibutuhkannya proses serta kinerja yang berkualitas dalam menghasilkan informasi. Setiap perusahaan wajib memberikan suatu informasi dari proses akuntansi setiap periodenya untuk memenuhi kebutuhan informasi keuangan bagi pihak-pihak yang memiliki kepentingan, baik pihak intern perusahaan maupun pihak ekstern perusahaan.³

Sistem informasi akuntansi atau disingkat SIA merupakan suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, menggolongkan, mengolah, menganalisis, dan mengomunikasikan informasi keuangan yang relevan untuk

²Naibaho, Rahmad Sulaiman. "Peran Dan Perencanaan Teknologi Informasi Dalam Perusahaan." *Warta*, no. 52 (2017).

³Dkk Prabowo, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Di Bank Umum," *JUPE UNS 2*, no. 1 (2013): 120.

pengambilan keputusan pihak-pihak luar. Adanya sistem informasi yang relevan dalam suatu perusahaan akan membantu manajemen perusahaan serta pihak diluar perusahaan dalam mengambil keputusan sesuai dengan kebutuhannya masing-masing.⁴

Hasil dari sistem informasi akuntansi yang diterima oleh pemakai informasi harus mempunyai prinsip yang harus dipegang teguh, agar informasi yang dihasilkan tidak menyesatkan. Suatu sistem informasi akuntansi dapat dilakukan secara manual maupun secara komputerisasi tergantung dengan kebutuhan dan kondisi perusahaan, tetapi tetap berpedoman pada konsep akuntansi. Perkembangan yang pesat ditandai dengan meningkatnya kegiatan, pengelolaan keuangan, sumber daya manusia, perlengkapan, perencanaan, pengendalian, dan pengawasan. Sistem informasi juga diperlukan dalam kegiatan jual beli. Dalam kegiatan jual beli sebagai bagian dari kegiatan perdagangan antara penjual dan pembeli yang memiliki tujuan yang pada dasarnya adalah mendapatkan laba/keuntungan secara maksimal.

Sistem informasi akuntansi dapat membantu untuk memperoleh banyak keuntungan sehingga oleh sebagian besar perusahaan terutama bagi perusahaan yang ingin meningkatkan laba. Sistem informasi akuntansi membantu penjualan dengan menerapkan akuntansi penjualan. Dimana akuntansi penjualan ini yang nantinya dapat membantu suatu perusahaan dengan menyediakan informasi yang tepat yang dapat digunakan oleh manajer dapat dengan mudah mengambil

⁴Sarfina, "Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Di PT. Sepuluh Prakarsa Bersatu Unggul Sidrap (Analisis Akuntansi Syariah)" (Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2022).

keputusan untuk diarahkan kepada bawahannya dijadikan strategi penjualan yang dapat meningkatkan laba.

Penjualan merupakan salah satu cara bagaimana perusahaan mendapatkan keuntungan. Penjualan merupakan kegiatan utama yang sangat penting terhadap pencapaian tujuan dan entitas bisnis perusahaan. Oleh karena itu banyak perusahaan membuat banyak sistem yang dapat mempermudah untuk menyampaikan produknya kepada konsumen sehingga penjualan perusahaan dapat meningkat, yang dimana disebut dengan sistem informasi akuntansi penjualan.⁵ Sistem penjualan tergolong kedalam siklus pendapatan, tujuan utama dari siklus pendapatan adalah menyediakan produk yang tepat di tempat yang tepat pada saat yang tepat untuk harga yang sesuai. Sistem penjualan terdiri atas dua, yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.

Sistem penjualan tunai merupakan suatu sistem yang diterapkan oleh suatu perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang atau jasa diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, kemudian perusahaan mencatat transaksi penjualan tunai jika transaksinya telah dilakukan. Sedangkan sistem penjualan kredit merupakan suatu penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengirim barang sesuai dengan pesanan dari pelanggan dengan pembayaran menggunakan metode angsuran (menyicil) pada jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan dengan pembeli.⁶

⁵Khayatun Nufus, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan," *Economic, Accounting, Management and Business* 01, no. 1 (2018): 64.

⁶Asep Ririh Riswaya, "Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property Di PT Sanggraha Property," *Computech & Bisnis* 7, no. 2 (2013): 106–16.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sistem informasi yang memegang peranan penting dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan menyangkut bagaimana perusahaan dalam merencanakan, mengkoordinasikan, menguasai atau mengontrol berbagai aktivitas penjualan yang dilaksanakan perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan juga berperan dalam penyediaan informasi untuk lembaga keuangan yang mempunyai kepentingan dalam menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan.

Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai akan dapat menyajikan informasi penjualan yang efektif yang diperlukan oleh pimpinan perusahaan dan manajer untuk pengambilan keputusan. Disamping itu, sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peran dalam membantu pihak-pihak yang berkepentingan dalam memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh selanjutnya. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan harus dapat meningkatkan hasil penjualan perusahaan.⁷

Perusahaan yang menerapkan akuntansi penjualan dengan benar berkembang dan mempertahankan keberlangsungan suatu perusahaan dikarenakan penjualan yang baik maka laba/keuntungan perusahaan juga meningkat sehingga pendapatan dari hasil penjualan yang dilakukan dapat menjaga suatu perusahaan terus mengembangkan usahanya menjadi lebih baik sehingga dapat mencapai target yang diinginkan dan *going concern* perusahaan

⁷Andi Mujahidah DKK, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (TOYOTA) Cabang Pinrang," *Jurnal Riset Edisi II* 1, no. 020 (2016).

dapat terjaga, atau dalam kata lain perusahaan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Seiring berjalannya waktu dan perkembangan zaman ke era yang lebih modern, maka sistem informasi juga berkembang menjadi beraneka ragam bentuk dan caranya. Salah satunya yaitu sistem informasi akuntansi penjualan yang terjadi ditengah era modern sekarang yang diterapkan oleh perusahaan atau lembaga organisasi. Sistem informasi akuntansi penjualan telah banyak digunakan oleh suatu perusahaan, salah satunya yaitu PT. Hadji Kalla.

PT. Hadji Kalla merupakan suatu perusahaan yang berkecimpun di bidang perdagangan yang menjadi penyalur tunggal dari PT. Toyota Astra Motor. Perusahaan ini adalah salah satu Authorized Main Dealer Toyota untuk wilayah pemasaran Sulawesi, yang meliputi Sulawesi Selatan, Sulawesi Barat, Sulawesi Tengah dan Sulawesi Tenggara, yang memiliki banyak cabang yang salah satunya adalah PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang dimana perusahaan ini bergerak dibidang penjualan mobil Merek Toyota, servis mobil dan penyediaan suku cadang. Untuk menjelaskan permasalahan yang dihadapi di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, peneliti menggambarkan dalam tabel 1.1 penjualan untuk periode 2021 sampai 2022 dibawah ini :

Tabel 1.1 Data Penjualan Mobil Merek Toyota Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang

Jenis Kendaraan	Jumlah Penjualan (Unit)	
	2021	2022
AGYA	55	66
YRS	7	5
CLY	75	91
AVZ	98	45
VLZ	15	22
RUSH	131	123
RAIZE	39	50
INV	7	14
VOXY	0	4
FORT 4X2	20	29
FORT 4X4	1	0
ALPH	0	0
CRLROSS	0	2
CMRY	0	0
HIL 4X2	3	1
HIL 4X4	8	10
DYNA	7	0
HIACE	1	1
CHR	5	0
FT86	0	0
TOTAL	472	463

Sumber: PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan pada PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan sistem informasi akuntansi untuk membantu proses penjualan yang dilakukan dalam perusahaan, sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem informasi yang mengubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Tujuan dari sistem informasi akuntansi adalah untuk mendukung operasi sehari-hari,

mendukung pengambilan keputusan manajemen dan memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggung jawaban.

Salah satu aktivitas perusahaan yang merupakan sumber pemasukan utama dan yang menghasilkan laba adalah penjualan. Namun, pada proses penjualan juga memiliki peluang yang cukup tinggi untuk melakukan tindakan penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus lebih teliti dalam memilih karyawan yang melakukan transaksi penjualan kepada konsumen dan juga harus memiliki pengendalian internal yang baik, agar kondisi keuangan perusahaan tetap terjaga dan perusahaan dapat mendapatkan laba yang maksimal dari hasil penjualan yang dilakukan, baik itu penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Peningkatan laba pada PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Berdasarkan Akuntansi Syariah).

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berjalan efektif dalam meningkatkan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang?
3. Bagaimana analisis akuntansi syariah dalam sistem informasi penjualan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang?

C. Tujuan Penelitian

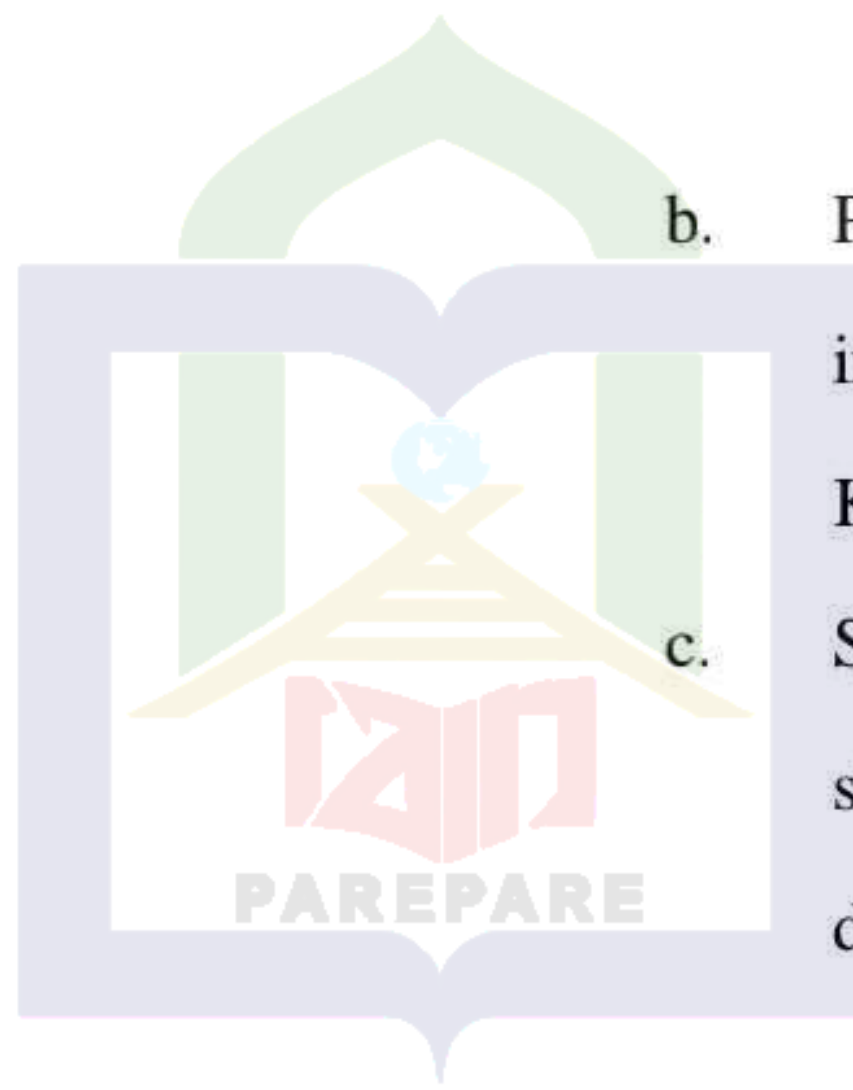
Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.
2. Mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berjalan efektif dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.
3. Mengetahui analisis akuntansi syariah dalam sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini diharapkan berdaya guna sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan pengetahuan baik bagi penulis maupun masyarakat luas serta meningkatkan wawasan bagi pengembangan ilmu akuntansi terkhusus tentang sistem informasi akuntansi penjualan.
 - b. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan (referensi) bagi para peneliti yang akan melakukan penelitian selanjutnya tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan laba.
2. Manfaat Praktis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam menerapkan teori yang diperoleh dari bangku perkuliahan dengan dunia kerja nyata & mengetahui lebih dalam tentang sistem informasi akuntansi penjualan.



- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dan dijadikan sumber informasi dan referensi bagi pemerintah, khususnya bagi PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang terkait sistem informasi akuntansi penjualan.
- c. Sebagai salah satu persyaratan mengikuti seminar ujian proposal skripsi dan juga diharapkan menjadi penambah wawasan keilmuan dalam bidang akuntansi syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Berdasarkan kajian pustakan yang dilakukan, penulis mendapatkan beberapa informasi dari beberapa sumber yang layak untuk disajikan khususnya tentang sistem informasi akuntansi Penjualan dalam meningkatkan laba yang dapat membantu penulis dalam menggabungkan teori dan hasil penelitian sebelumnya sebagai acuan dalam tinjauan pustaka.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Anggi Yanuarti dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Laba Pada PT. FULLXIN” yang menunjukkan bahwa sebagian sistem sudah sesuai tetapi dalam sistem fungsi pengiriman dan fungsi penjualan terdapat perangkapan fungsi yang mengakibatkan keterlambatan pada proses pengiriman, sedangkan permintaan dari pelanggan adalah pengiriman yang tepat waktu dan sesuai dengan prosedur standar perusahaan pelanggan. dengan kata lain, apabila pelanggan merasa puas dengan kinerja yang dilakukan maka orderan pun akan datang lebih banyak sehingga dapat menambah laba bagi perusahaan. Dikarenakan PT.FullXin Indonesia ini merupakan perusahaan yang baru berdiri dan hanya memiliki satu pelanggan. Maka saran dari peneliti adalah membedakan tugas atau bagian tiap-tiap fungsi dikarenakan setiap fungsi memiliki tanggung jawab dan tugasnya masing-masing, memperhitungkan dengan cermat pengeluaran dan pemasukan kas dan laba sehingga perusahaan dapat berjalan dengan seimbang, membuka kerjasama dengan perusahaan

lain yang bergerak pada bidang yang sama dengan meningkatkan kualitas produk yang sesuai dan pengiriman yang tepat waktu.⁸

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah terletak pada sistem informasi akuntansi penjualan dan jenis penelitian yang dilakukan masing-masing menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya yaitu terletak dimana lokasi penelitian dilakukan oleh Anggi Yanuarti dilakukan di PT. Fullxin Sidoarjo sedangkan penelitian yang dilakukan penulis di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang. Perbedaan lainnya terletak pada fokus penelitian, penelitian terdahulu fokus membahas tentang pengiriman yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba. Sedangkan penulis berfokus pada sistem penjualan yang terdiri dari 2 (dua) yaitu sistem penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap peningkatan laba perusahaan.

Perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggi Yanuarti dimana hasil penelitian anggi yanurti menunjukkan bahwa sebagian sistem sudah sesuai tetapi dalam sistem fungsi pengiriman dan penjualan terdapat penjualan fungsi yang mengakibatkan keterlambatan pada proses pengiriman, sedangkan permintaan dari pelanggan adalah pengiriman yang tepat waktu dan sesuai dengan prosedur standar perusahaan pelanggan. Sedangkan hasil dari penelitian ini menggunakan sistem Oracle dan DMS (*Dealer Management Sistem*) dimana sistem aplikasi Oracle digunakan untuk bagian keuangan saja

⁸Anggi Yanuarti, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Laba Pada PT. FULLXIN’ (Study Kasus Di Area Safe N’ Lock Sidoarjo),” *STIE Mahardika Surabaya*, 2020.

sedangkan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management Sistem*) sebelumnya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Emy Rusmiati dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk” yang menunjukkan bahwa standar prosedur membentuk sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan laba, telah ditemukan kelemahan yaitu perangkapan fungsi karyawan. Akibatnya tidak ada pemeriksaan otomatis atas ketelitian pekerjaan karyawan satu dengan karyawan lain dan memungkinkan ditemukan kecurangan dan kesalahan. Lemahnya Internal control karena kurang komunikasi sesama karyawan sering terjadi perbedaan harga di rak produk dengan dikasir dan terjadi perbedaan uang yang disetor dengan laporan penjualan karena penyetoran uang dititipkan driver dan kurang aktif karyawan dalam menawarkan barang kepada pembeli sehingga pembeli kurang berminat dalam menambah jumlah pembelian.⁹

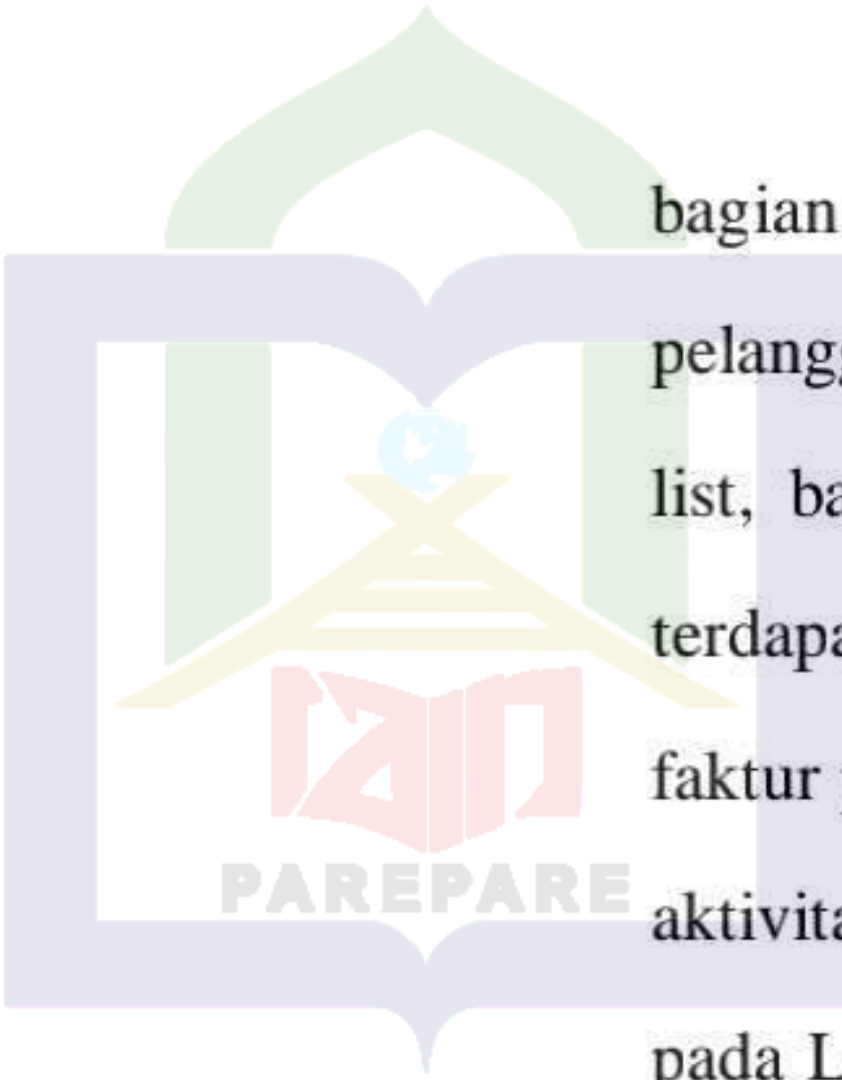
Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti adalah terletak pada sistem informasi akuntansi penjualan dan jenis penelitian yang dilakukan masing-masing menggunakan metode kualitatif. Sedangkan yang membedakan terletak pada lokasi dimana penelitian dilakukan oleh Emy Rusmiati dilakukan di PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk., sedangkan penelitian yang dilakukan penulis di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang. Perbedaan lainnya yaitu penelitian terdahulu fokus membahas tentang kelemahan dan tata cara penjualan yang bisa

⁹Emy Rusmiati, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk” Skripsi, (2022).

dilakukan karyawan untuk menambah daya minat pelanggan. Sedangkan penulis berfokus bagaimana perusahaan dalam meningkatkan omset penjualan yang dapat meningkatkan laba perusahaan dengan menggunakan sistem penjualan tunai dan kredit.

Perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Emy Rusmiati dimana hasil penelitian Emy Rusmiati menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan laba, telah ditemukan kelemahan yaitu perangkapan fungsi karyawan. Akibatnya tidak ada pemeriksaan otomatis atas ketelitian pekerjaan karyawan satu dengan karyawan lain dan memungkinkan ditemukan kecurangan dan kesalahan. Sedangkan hasil dari penelitian ini Penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif karna dengan adanya sistem aplikasi tersebut memudahkan dalam setiap pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu sehingga tidak memakan waktu yang lama dalam proses pekerjaan. Dengan menggunakan sistem Oracle dan DMS (*Dealer Management Sistem*) dimana sistem aplikasi Oracle digunakan untuk bagian keuangan saja sedangkan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management Sistem*) sebelumnya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Annisa Sokarisma Putri dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Menunjang Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Ladyfameshop Bandar Lampung)” yang menunjukkan bahwa bagian-



bagian yang terlibat dalam penjualan pada Ladyfameshop adalah pelanggan (customer), bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian stock list, bagian gudang dan bagian pengiriman. Dokumen yang digunakan terdapat nama pemesan dan jumlah barang yang dipesan, serta untuk faktur penjualan (struck) sudah terdapat nomor urut tercetak. Pelaksanaan aktivitas pada saat melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan pada Ladyfameshop sudah cukup baik dan memadai. Struktur organisasi pada Ladyfameshop telah memenuhi pengendalian internal yaitu dengan adanya job description yang jelas mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing personil.¹⁰

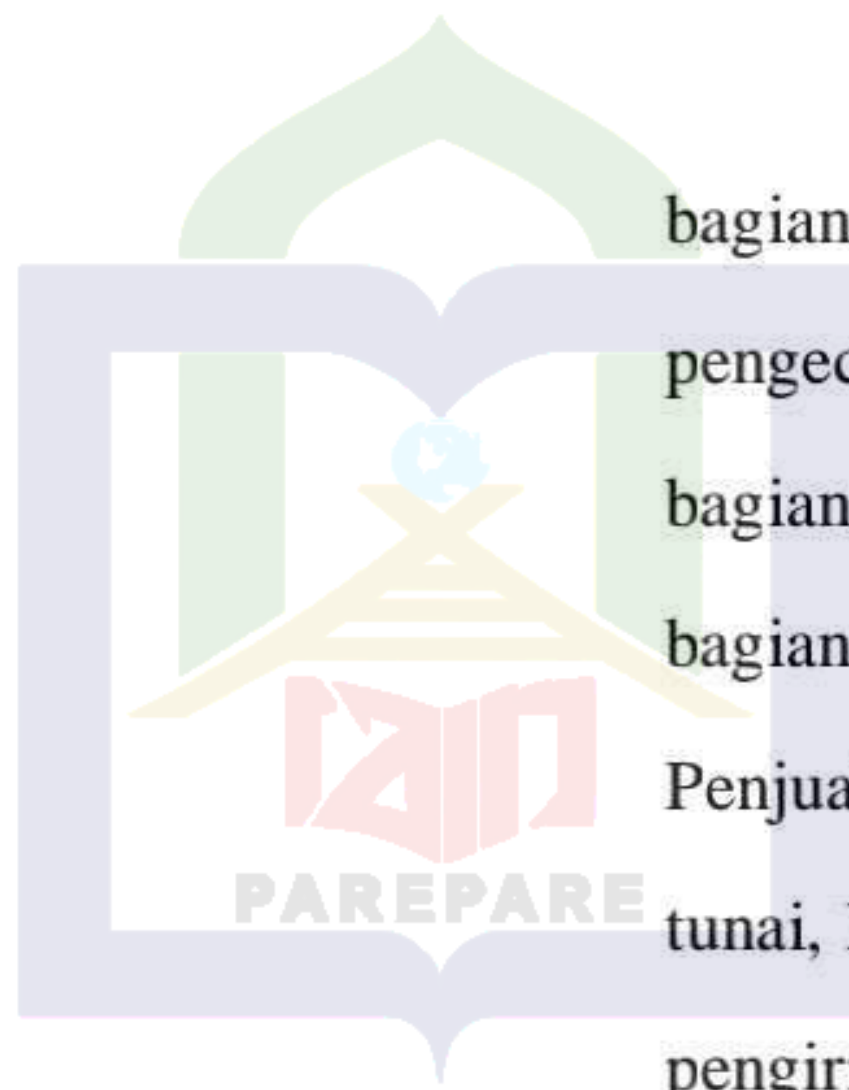
Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah masing-masing meneliti mengenai sistem informasi akuntansi dan jenis penelitian yang dilakukan masing-masing menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi dimana penelitian dilakukan oleh Annisa Sokarisma Putri dilakukan di Ladyfameshop Bandar Lampung sedangkan penelitian yang dilakukan penulis di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dan perbedaan lainnya terletak pada variabel yang digunakan dimana penelitian terdahulu meneliti sistem informasi akuntansi untuk menunjang pengendalian internal dalam meningkatkan laba sedangkan penulis meneliti sistem informasi penjualan dalam meningkatkan laba.

¹⁰Annisa Sokarisma Putri, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Menunjang Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Ladyfameshop Bandar Lampung)o Title," 2021.

Perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Annisa Sokarisma Putri dimana hasil penelitian Annisa Sokarisma Putri menunjukkan bahwa bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan pada Ladyfameshop adalah pelanggan (*customer*), bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian stock list, bagian gudang dan bagian pengiriman. Dokumen yang digunakan terdapat nama pemesan dan jumlah barang yang dipesan, serta untuk faktur penjualan (*struck*) sudah terdapat nomor urut tercetak. Pelaksanaan aktivitas pada saat melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan pada Ladyfameshop sudah cukup baik dan memadai. Sedangkan hasil dari penelitian ini terletak pada Penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif karna dengan adanya sistem aplikasi tersebut memudahkan dalam setiap pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu sehingga tidak memakan waktu yang lama dalam proses pekerjaan. Dengan menggunakan sistem Oracle dan DMS (*Dealer Management Sistem*) dimana sistem aplikasi Oracle digunakan untuk bagian keuangan saja sedangkan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management Sistem*) sebelumnya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Rudi Abdullah dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Peningkatan Laba Pada PT. Marina Mart Kendari” yang menunjukkan bahwa Sistem Penjualan tunai pada PT. Marina Mart Kendari sudah cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan: PT. Marina Mart Kendari sudah melibatkan bagian-

bagian yang bertanggung jawab dalam tugasnya sehingga dapat dilakukan pengecekan antar bagian yang terkait. Bagian-bagian tersebut meliputi bagian order penjualan, bagian kas, bagian pengemasan, pengiriman dan bagian keuangan. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan tunai pada PT. Marina Mart Kendari meliputi faktur penjualan tunai, kuintansi, bukti setor bank, rekap harga pokok penjualan, dan nota pengiriman. Catatan yang digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai pada PT. Marina Mart Kendari yaitu jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu gudang, dan kartu persediaan. Catatan yang digunakan didistribusikan dengan baik yaitu informasi dalam catatan tersebut didistribusikan sesuai dengan kebutuhan setiap bagian sehingga setiap bagian yang terkait dapat melihat catatan tersebut sesuai dengan wewenangnya. Jaringan prosedur Sistem Penjualan Tunai pada PT. Marina Mart Kendari terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan. PT. Marina Mart Kendari telah mempunyai bagan alir Sistem Penjualan Tunai yang telah ditetapkan sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang masing-masing bagian. Pembagian wewenang dalam pemberian otorisasi pada sistem penjualan tunai PT. Marina Mart Kendari telah diatur sesuai dengan fungsi masing-masing bagian. Hasil evaluasi sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Marina Mart Kendari sudah cukup baik meskipun masih ada kekurangan dalam sistem akuntansi yang ada yaitu



pemilik perusahaan masih bertindak sebagai bagian marketing yang membantu menerima order dari pembeli, sehingga otorisasi untuk bagian marketing tidak hanya dilakukan oleh satu orang saja.¹¹

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah masing-masing meneliti tentang sistem informasi akuntansi penjualan. Sedangkan perbedaannya dimana penelitian dilakukan oleh Rudi Abdullah dilakukan di PT. Marina Mart Kendari sedangkan penelitian yang dilakukan penulis di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang dan perbedaan lainnya terletak pada metode yang digunakan, penelitian terdahulu menggunakan analisis deskriptif yang menggunakan 2 (dua) metode dalam menafsirkan dan menganalisis data, metode yang digunakan yaitu metode kualitatif dalam menilai bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan laba dan metode kuantitatif untuk mengolah data. Sedangkan penulis hanya menggunakan 1 (satu) metode saja yaitu metode kualitatif saja untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan laba. Dan perbedaan lainnya terletak pada variabel sistem penjualan yang digunakan, penelitian terdahulu hanya menggunakan variabel sistem penjualan tunai saja untuk peningkatan laba perusahaan. Sedangkan penulis menggunakan dua sistem penjualan yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit terhadap peningkatan laba perusahaan.

Perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Rudi Abdullah Putri dimana hasil penelitian Rudi Abdullah

¹¹Rudi Abdullah, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Peningkatan Laba Pada PT. Marina Mart Kendari," *Azramedia Indonesia* 01 (2022).

menunjukkan bahwa yang menunjukkan bahwa Sistem Penjualan tunai pada PT. Marina Mart Kendari sudah cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan: PT. Marina Mart Kendari sudah melibatkan bagian-bagian yang bertanggung jawab dalam tugasnya sehingga dapat dilakukan pengecekan antar bagian yang terkait. Bagian-bagian tersebut meliputi bagian order penjualan, bagian kas, bagian pengemasan, pengiriman dan bagian keuangan. Sedangkan hasil dari penelitian ini terletak pada Penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang menggunakan sistem Oracle dan DMS (*Dealer Management Sistem*) dimana sistem aplikasi Oracle digunakan untuk bagian keuangan saja sedangkan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management Sistem*) sebelumnya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan. Penggunaan sistem ini sangat efektif karna dengan adanya sistem aplikasi tersebut memudahkan dalam setiap pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu sehingga tidak memakan waktu yang lama dalam proses pekerjaan.

B. Tinjauan Teori

1. Technology Acceptance Model (TAM)

Technology Acceptance Model (TAM) merupakan teori yang di perkenalkan oleh Davis sejak tahun 1989 yang dimana teori ini merupakan adaptasi dari *Theory Of Reasoned Action* (TRA) yang dikhususkan untuk memodelkan penerimaan pemakai (*User acceptance*) terhadap teknologi. *Theory Of Reasoned Action* (TRA) sendiri telah dikembangkan sejak tahun 1960 oleh Fishbein, dan terus dikembangkan

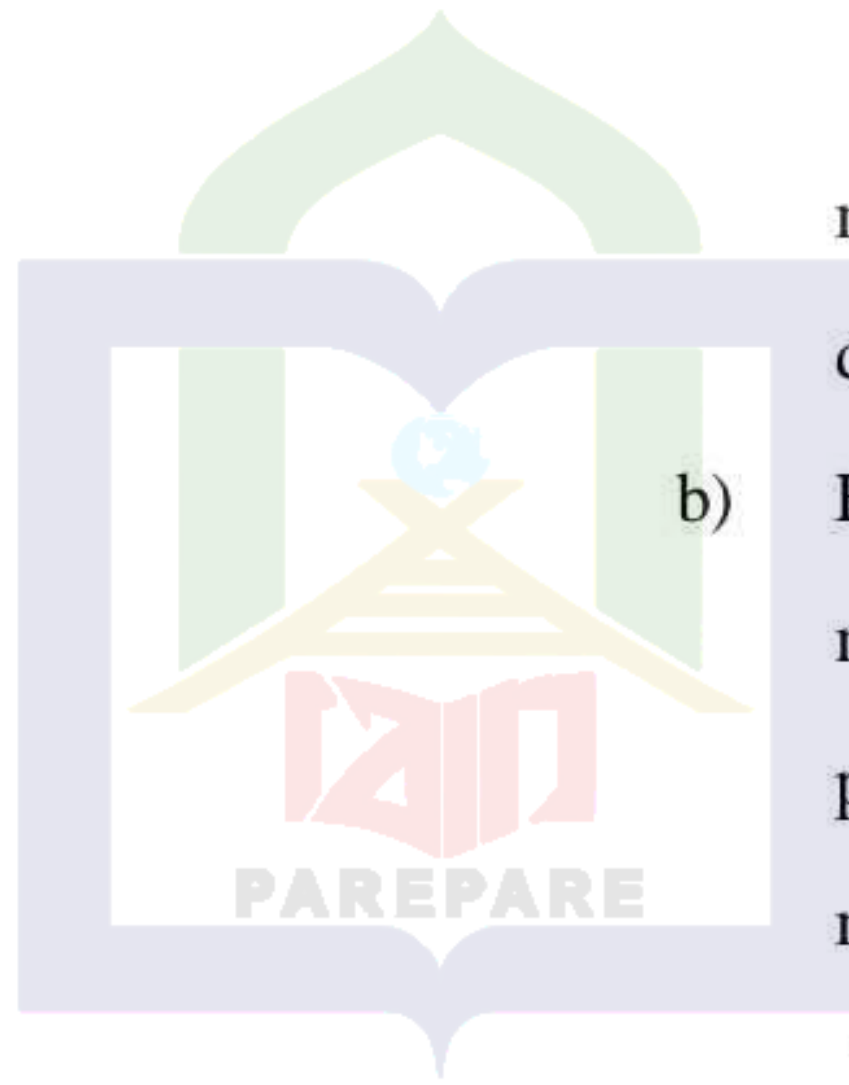
oleh Fishbein & Azjehingga padatahun 1980 dan kemudian dikembangkan lagi oleh Davis et al pada tahun 1989.¹² Teori ini lalu dikembangkan lagi oleh beberapa penelitian pada tahun 1994 oleh Szajna, tahun 1995 oleh Igbaria et al, dan pada tahun 2000 oleh Venkates dengan Davis dalam Jogiyanto pada tahun 2007.

Berbagai model penelitian telah dikembangkan untuk menganalisis dan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan penggunaan teknologi komputer, termasuk hasil yang didokumentasikan dalam literature penelitian dan referensi Berbagai penelitian dibidang informasi, seperti TRA, *Theory of Planned Behavior* (TPB), dan TAM yang dikembangkan oleh Davisetal. Dalam Jogiyanto (2007) Ini merupakan salah satu model penelitian yang dikembangkan paling banyak digunakan dalam penelitian teknologi informasi karena model pencarian ini lebih sederhana & mudah diterapkan.

Penelitian TAM telah dikembangkan dari sudut pandang teoretis. Awalnya, teori inovasi dengan difusi adalah teori yang didominasi oleh berbagai referensi adopsi teknologi. TAM sendiri merupakan evolusi dari TRA dan mengantisipasi adopsi sistem teknologi informasi. Menurut Wijaya, pembicara TAM memaparkan dua faktor yang paling mempengaruhi integrasi teknologi.

- a) Faktor yang pertama yaitu persepsi penggunaan terhadap manfaat teknologi dengan kata lain *ease of use* (pengguna percaya bahwa

¹²Edi Purwanto et al., *Technology Adoption A Conceptual Framework*, Yayasan Pendidikan Philadelphia (Tangeran: Yayasan Pendidikan Philadelphia, 2020), h.1.



menggunakan sistem akan menyelamatkan mereka dari masalah, dalam artian sistem ini mudah digunakan).

- b) Faktor yang kedua yakni mempengaruhi kemauan untuk memanfaatkan teknologi dengan kata lain *usefulness* (pengguna percaya bahwa menggunakan sistem ini akan meningkatkan kinerja mereka).

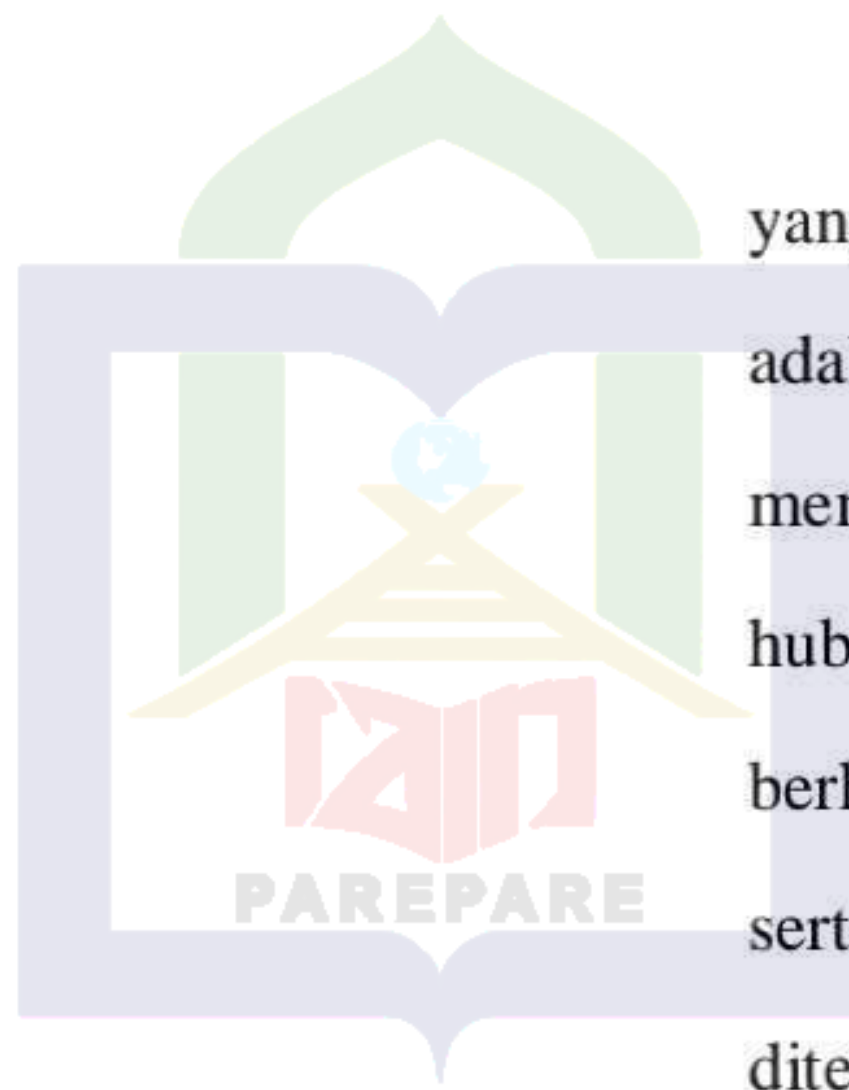
TAM sendiri meyakini bahwa penggunaan sistem informasi akan meningkatkan kinerja suatu perusahaan. Di samping itu, penggunaan sistem informasi ini mudah dan tidak membutuhkan banyak tenaga dari pengguna. Pada dasarnya pengguna sistem teknologi informasi akan memiliki persepsi yang positif terhadap teknologi yang tersedia. Persepsi negatif akan menjadi hasil dari penggunaan teknologi ini. Oleh karena itu, model TAM dapat digunakan sebagai dasar untuk mengidentifikasi isu-isu yang diperlukan untuk mendorong kesiapan teknologi.¹³

2. Sistem Informasi Akuntansi

a. Sistem

Kata sistem berasal dari bahasa Yunani, yaitu *systema*, yang artinya himpunan bagian atau komponen yang saling berhubungan secara teratur dan merupakan suatu keseluruhan. Sistem adalah kumpulan orang yang saling bekerja sama dengan ketentuan-ketentuan aturan yang sistematis dan terstruktur untuk membentuk satu kesatuan

¹³Shilvia Sandra, "Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi, Kualitas Pelayanan Berbasis Digital Dan Perceived Usefulness Terhadap Kepuasan Nasabah" (UNIVERSITAS PASUNDAN BANDUNG, 2019), h.13-14.



yang melaksanakan suatu fungsi untuk mencapai tujuan.¹⁴ Sistem adalah seperangkat unsur yang saling berhubungan dan saling memengaruhi dalam satu lingkungan tertentu. Sistem merupakan hubungan antara unit yang satu dengan unit lainnya yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya dan tidak dapat dipisahkan serta menuju satu kesatuan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Karakteristik sistem, yaitu sebagai berikut :

1) *Komponen (Components)*

Komponen sistem adalah segala sesuatu yang menjadi bagian penyusunan sistem. Komponen sistem dapat berupa benda nyata ataupun abstrak. Komponen sistem disebut sebagai subsistem.

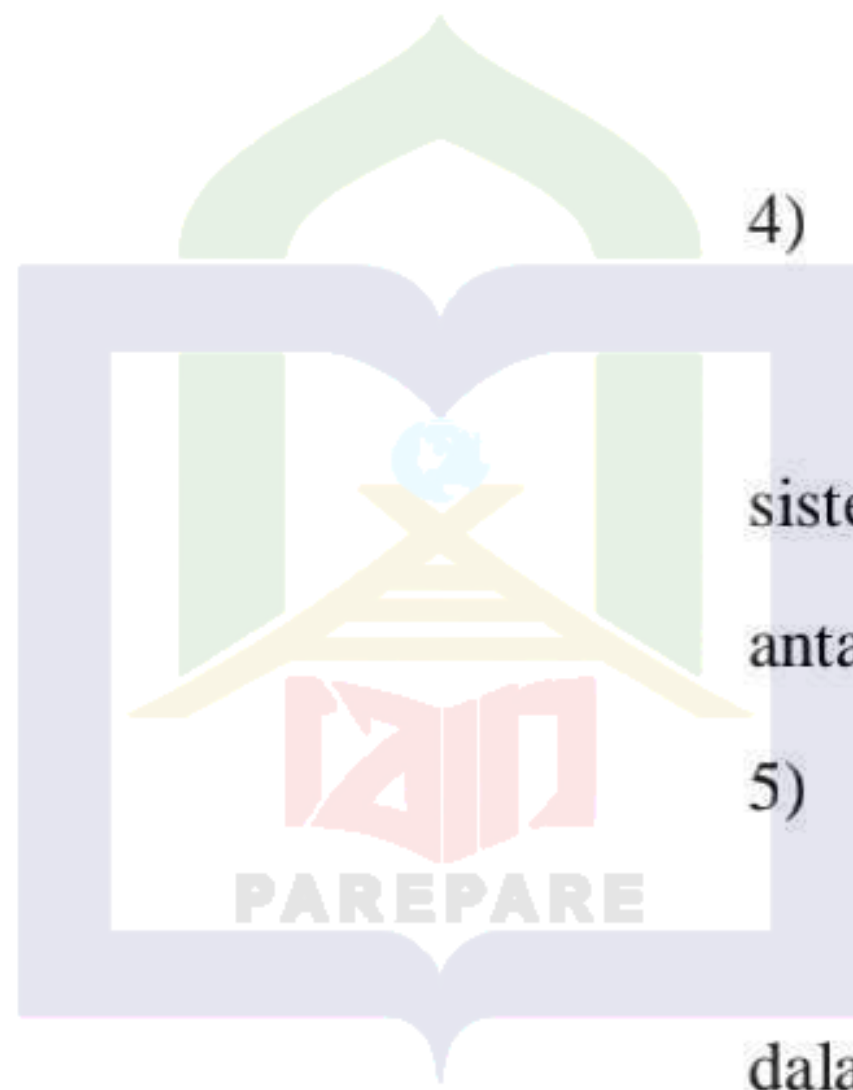
2) *Batas (Boundary)*

Batas sistem diperlukan untuk membedakan satu sistem dengan sistem yang lain. Tanpa adanya batas sistem, sangat sulit untuk memberikan batasan *scope* tinjauan terhadap sistem.

3) *Lingkungan (Environments)*

Lingkungan sistem adalah segala sesuatu yang berada di luar sistem, dimana lingkungan sistem dapat menguntungkan atau merugikan. Umumnya lingkungan yang menguntungkan akan selalu dipertahankan untuk menjaga keberlangsungan sistem, sedangkan lingkungan sistem yang merugikan akan diupayakan agar mempunyai pengaruh seminimal mungkin, bahkan ditiadakan.

¹⁴Elisabet Yunaeti Anggraeni & Rita Irviani, *Pengantar Sistem Informasi* (Yogyakarta: Andi, 2017).



4) Penghubung (*Interface*)

Penghubung merupakan sarana memungkinkan setiap komponen sistem, yaitu segala sesuatu yang bertugas menjembatani hubungan antarkomponen dalam sistem yang saling berinteraksi satu samalain.

5) Masukan (*Input*)

Masukan merupakan segala sesuatu yang perlu dimasukkan ke dalam sistem sebagai bahan yang akan diolah lebih lanjut untuk menghasilkan keluaran yang berguna.

6) Pengolahan (*Processing*)

Pengolahan merupakan komponen sistem yang mempunyai peran utama mengolah masukan agar menghasilkan *output* yang berguna.

7) Keluaran (*Output*)

Keluaran merupakan komponen sistem yang berupa berbagai macam bentuk keluaran yang dihasilkan oleh komponen pengolahan.

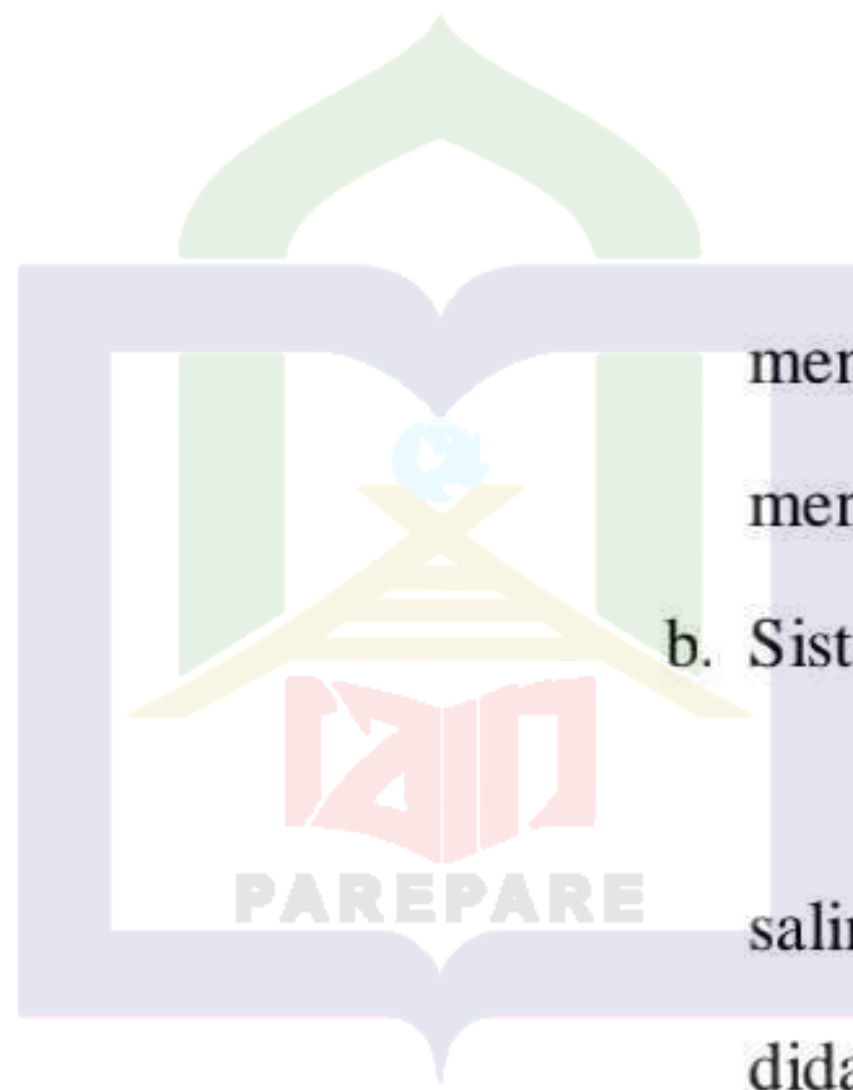
8) Sasaran dan tujuan

Setiap komponen sistem yang dapat dijaga agar saling berhubungan dan bekerja sama gar mampu mencapai sasaran dan tujuan sistem. Suatu sistem yang dikatakan berhasil apabila mengenal sasaran dan tujuannya.

9) Kendali (*Control*)

Setiap komponen dalam sistem perlu dijaga agar tetap bekerja sesuai dengan peran dan fungsinya masing-masing.

10) Umpan Balik



Umpan balik diperlukan oleh bagian kendali sistem untuk mengecek terjadinya penyimpanan proses dalam sistem dan mengembalikannya pada kondisi normal.¹⁵

b. Sistem Informasi

Sistem informasi adalah kumpulan antara sub-sub sistem yang saling berhubungan yang membentuk suatu komponen yang didalamnya mencakup input, proses, dan output yang berhubungan dengan pengelolaan data menjadi informasi sehingga lebih berguna bagi pengguna.¹⁶ Sistem informasi adalah sebuah sistem yang terdiri dari pengumpulan, pemasukan, pemrosesan data, penyimpanan, pengolahan, pengendalian, dan pelaporan sehingga tercapai sebuah informasi yang mendukung pengambilan keputusan di dalam suatu organisasi untuk dapat mencapai sasaran dan tujuannya.¹⁷

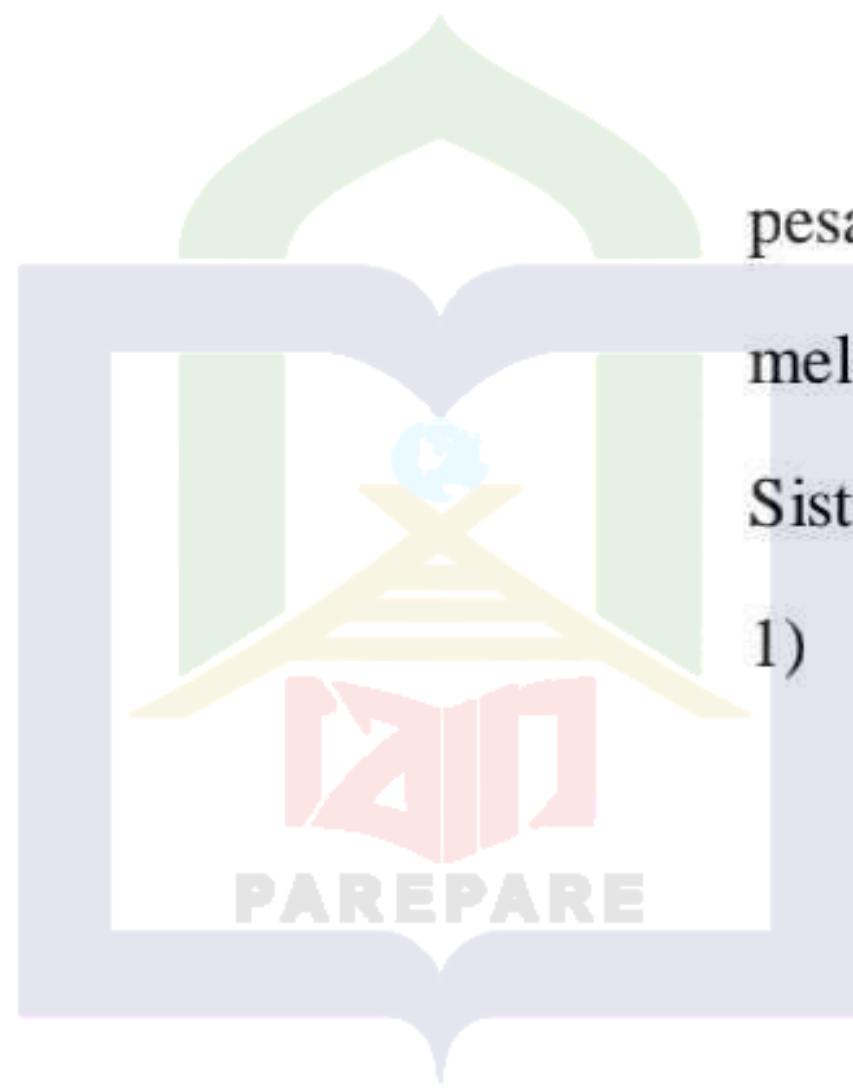
Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi merupakan suatu sistem yang terdiri dari beberapa komponen yang saling berhubungan satu sama lain, dimana sistem ini nantinya digunakan untuk menginput, memproses, dan melaporkan data untuk mendukung operasi dan manajemen guna mencapai sasaran dan tujuannya.

Tujuan sistem informasi yaitu untuk menghasilkan produk informasi yang tepat bagi para pemakainya. Produk informasi meliputi

¹⁵Rusdiana & Moch Irfan, *Sistem Informasi Manajemen* (Bandung: Pustaka Setia, 2018). H 28-37

¹⁶Sriyanto Dkk, "Sistem Informasi Dan Manajemen Bisnis," *SIMADA* 02, no. 02 (2019): 125.

¹⁷Juli Efendi, "Perencanaan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Jeeni Shop" (Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Dan Komputer Batam, 2017).



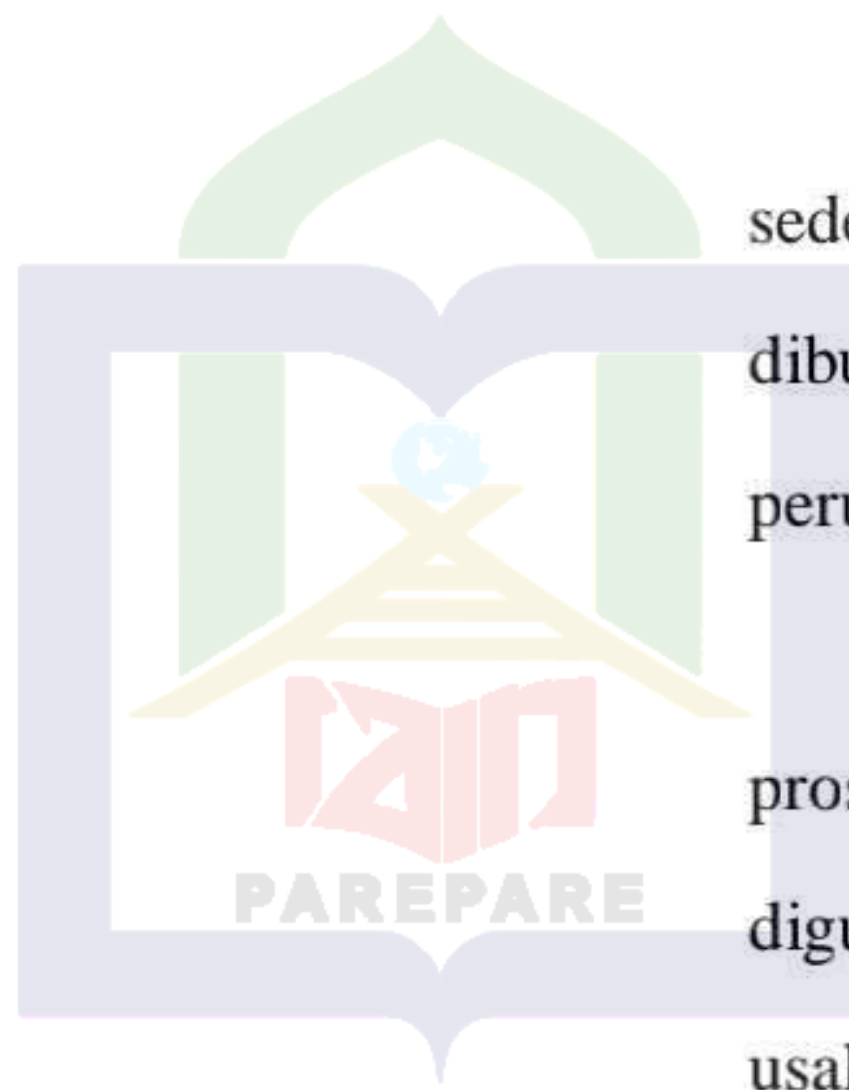
pesan, laporan, formulir, dan gambaran grafik, yang dapat disediakan melalui tampilan video, respons audio, produk kertas, dan multimedia.

Sistem informasi memiliki beberapa tujuan lain yaitu:

- 1) Integrasi sistem
 - a) Menghubungkan sistem individu/kelompok.
 - b) Pengkolektifan data dan penyambungan secara otomatis.
 - c) Peningkatan koordinasi dan pencapaian sinergi.
- 2) Efisiensi pengolahan
 - a) Penggunaan basis data dalam upaya kesamaan administrasi data.
 - b) Pengelolaan data berkaitan dengan karakteristik informasi.
 - c) Penggunaan dan pengambilan informasi.
- 3) Dukungan keputusan untuk manajemen
 - a) Melengkapi informasi guna kebutuhan proses pengambilan keputusan.
 - b) Akuisisi informasi eksternal melalui jaringan komunikasi.
 - c) Ekstraksi dari informasi internal yang terpadu.

c. Sistem Informasi Akuntansi

Informasi akuntansi adalah organisasi formulir dan laporan dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Menurut Mulyadi, sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan



sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna mempermudah pengelolaan perusahaan.¹⁸

Sistem informasi akuntansi merupakan jaringan dari seluruh prosedur, formulir-formulir, catatan-catatan, dan alat-alat yang digunakan oleh pihak manajemen dalam mengendalikan kegiatan usahanya digunakan sebagai alat pengambilan keputusan.¹⁹ Sistem informasi akuntansi adalah “*An accounting information system is a system that collect, records, stores, and processes data to produce information for decision makers*”.²⁰ Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data sehingga menghasilkan informasi untuk mengambil keputusan. Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.²¹ Sistem informasi akuntansi adalah kecerdasan – alat penyediaan informasi – dari bahasa tersebut.²² Sistem informasi akuntansi merupakan sekumpulan sumber daya seperti manusia, dan

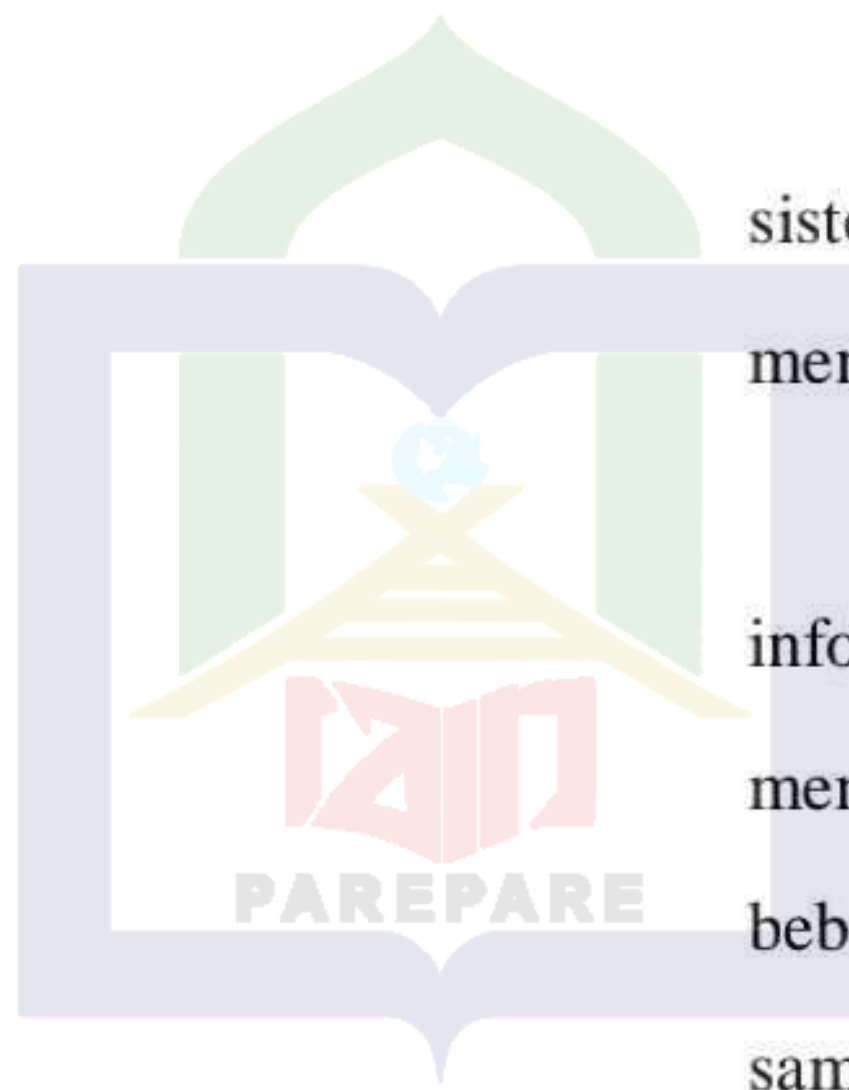
¹⁸Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Keempat* (Yogyakarta: Salemba Empat, 2016).

¹⁹Anna Mariana Dkk, *Sistem Informasi Akuntansi* (Surabaya: UM Surabaya, 2017).

²⁰Robert L.Hurt, *Accounting Information System* (McGraw-Hill, 2013).

²¹Anastasia Diana & Lilis Setiawan, *Sistem Informasi Akuntansi Perencanaan, Proses Dan Penerapan* (Yogyakarta: Andi, 2011).

²²Marshall B Romney & Paul John Steinbart, *Sistem Informasi Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2014).



sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain untuk membentuk sumber data informasi menjadi laporan yang relevan.

Beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses dan menghasilkan data informasi yang terdiri beberapa suberdaya dan sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain sebagai alat penyimpanan informasi untuk dijadikan sebagai alat pengambilan keputusan. Tujuan sistem informasi akuntansi yaitu sebagai berikut :

1. Mengamankan harta/ kekayaan perusahaan, dimana harta kekayaan yang dimaksud disini meliputi kas perusahaan, persediaan barang dagangan, termasuk aset tetap perusahaan.
2. Menghasilkan beragam informasi untuk pengambilan keputusan.
3. Menghasilkan informasi untuk pihak eksternal.
4. Menghasilkan informasi untuk penilaian kinerja karyawan atau divisi, sistem informasi juga dimanfaatkan untuk penilaian kinerja karyawan atau divisi.
5. Menyediakan data masa lalu untuk kepentingan audit (pemeriksaan). Data yang tersimpan dengan baik sangat memudahkan proses audit.
6. Menghasilkan informasi untuk penyusunan dan evaluasi anggaran perusahaan. Anggaran merupakan alat yang sering digunakan perusahaan untuk mengendalikan pengeluaran kas. Anggaran membatasi pengeluaran seperti yang disetujui dan menghindari



pengeluaran yang seharusnya tidak dikeluarkan, dan beberapa besarnya. Anggaran bermanfaat untuk mengalokasikan dana yang terbatas. Anggaran berperan dalam menerapkan skala prioritas pengeluaran sesuai dengan tujuan perusahaan.

7. Menghasilkan informasi yang diperlukan dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian. Sistem informasi akuntansi berguna untuk meramal pertumbuhan penjualan dan aliran kas atau untuk mengetahui tren jangka panjang beserta korelasinya.²³

karakteristik yang berpengaruh terhadap kualitas sistem informasi akuntansi :

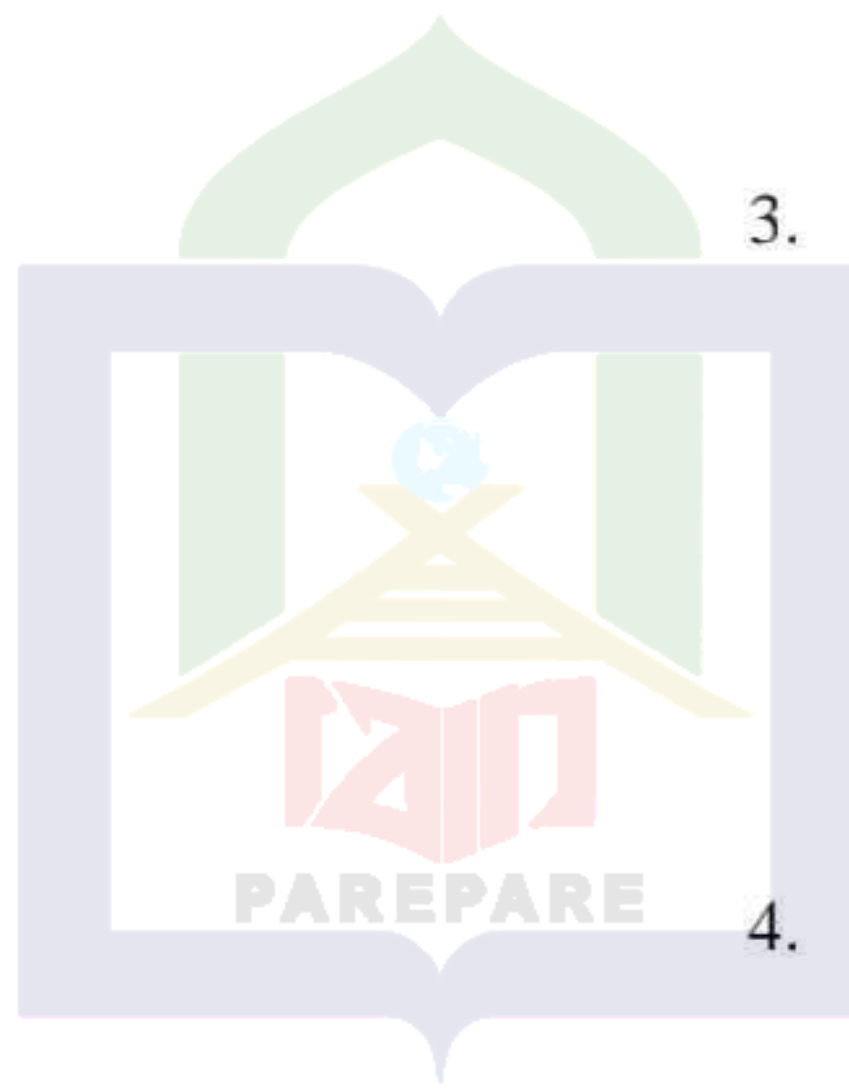
1. Relevan

Sistem informasi akuntansi harus dapat memberikan pengaruh kepada kebijakan yang diambil perusahaan dengan memprediksi hasil dari suatu peristiwa yang terjadi pada masa lalu, saat ini dan masa yang akan datang serta dapat memberikan umpan balik terhadap prediksi yang perusahaan buat sebelumnya.

2. Mudah Dipahami

Sistem informasi akuntansi harus menyajikan informasi yang mudah dipahami oleh para pengguna informasi akuntansi. Terhindar dari penyajian informasi yang berkualitas namun kompleks dalam penyajiannya sehingga menyulitkan pengguna informasi akuntansi.

²³Anastasia Diana & Lilis Setiawan, *Sistem Informasi Akuntansi Perencanaan, Proses Dan Penerapan*, 2011.



3. Reliabilitas

Informasi akuntansi harus dapat diuji guna mendapatkan kebenaran dari informasi akuntansi tersebut sehingga informasi akuntansi perusahaan sesuai dengan jumlah yang tersedia di lapangan.

4. Netral

Informasi akuntansi harus memiliki sifat yang tidak memihak kepada pihak ataupun kepentingan tertentu. Sehingga dapat terhindar dari kecurangan yang dilakukan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab.

5. Dapat Dibandingkan

Informasi akuntansi digunakan untuk pelaksanaan evaluasi terhadap keuangan perusahaan sehingga dapat disimpulkan bahwa keuangan perusahaan mengalami peningkatan, stagnan atau bahkan mengalami penurunan.

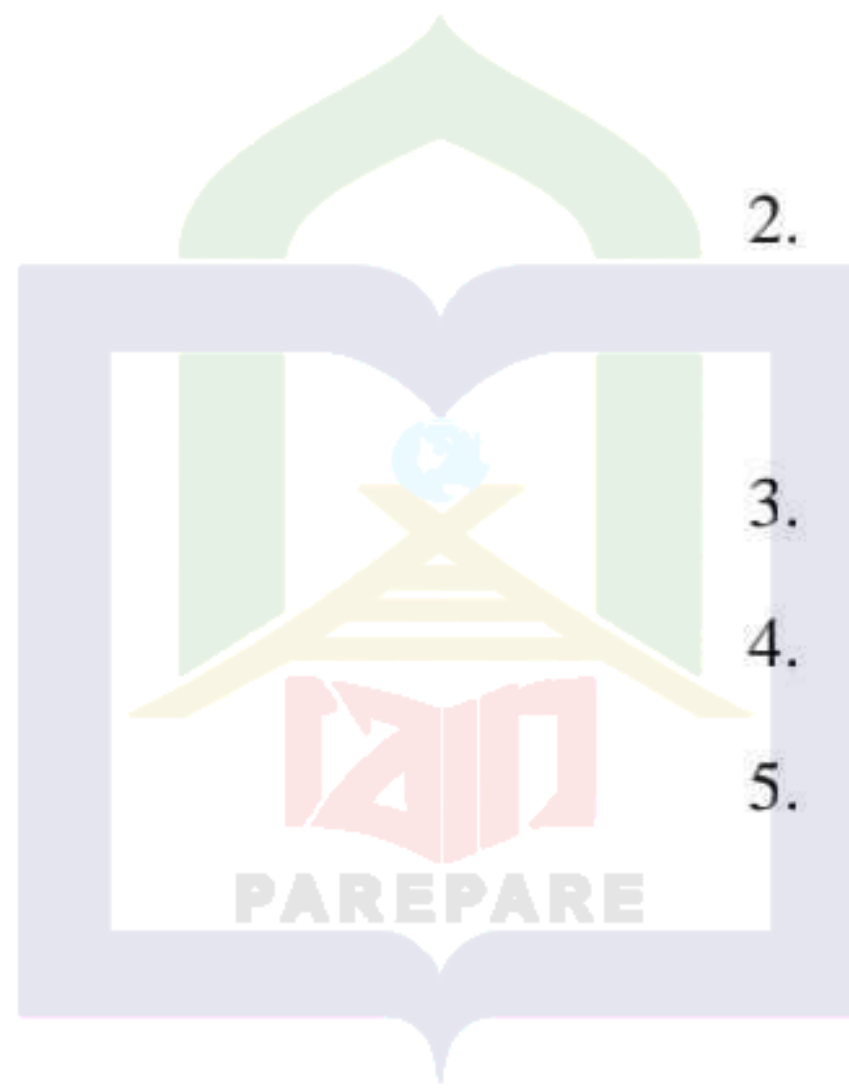
6. Lengkap

Ketika penyajian informasi akuntansi harus dipastikan bahwa informasi yang disajikan sudah lengkap serta mencakup keseluruhan data yang diperlukan oleh pengguna informasi akuntansi. Terhindar dari berbagai pertanyaan maupun kebingungan bagi para pemakainya.²⁴

Berikut komponen dari sistem informasi akuntansi yaitu:

1. Orang yang menggunakan sistem.

²⁴Derri Benarli Nugrah DKK, *Sistem Informasi Akuntansi* (Sumatera Barat: PT.Global Eksekuti Teknologi, 2022).



2. Prosedur dan instruktur yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
3. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk mengelola data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, meliputi computer, perangkat peripheral, dan perangkat jaringan computer yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi.
6. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data sistem informasi akuntansi.

Dari enam komponen diatas mengemungkinkn sistem informasi akuntansi untuk memenuhi tiga fungsi bisnis penting sebagai berikut

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas, sumber daya, dan personel organisasi. Organisasi memiliki sejumlah proses bisnis, seperti melakukan penjualan atas membeli bahan baku yang sering diulangi.
2. Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, mengeksekusi, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan personel.
3. Memberikan pengendalian yang memadai untuk mengamankan aset dan data organisasi.²⁵

Oleh karena itu akuntansi berasal dari sistem informasi akuntansi, pengetahuan dan kemampuan mengenai sistem informasi akuntansi sangat penting untuk kesuksesan karir seorang akuntan.

²⁵Steinbart, *Sistem Informasi Akuntansi*. h.10

Berintegritas dengan sistem informasi akuntansi adalah salah satu aktivitas terpenting yang dilakukan akuntan. Aktivitas terkait sistem informasi akuntansi yang sangat penting lainnya adalah mendesain sistem informasi akuntansi dan meningkatkan proses bisnis.

3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjual dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.²⁶

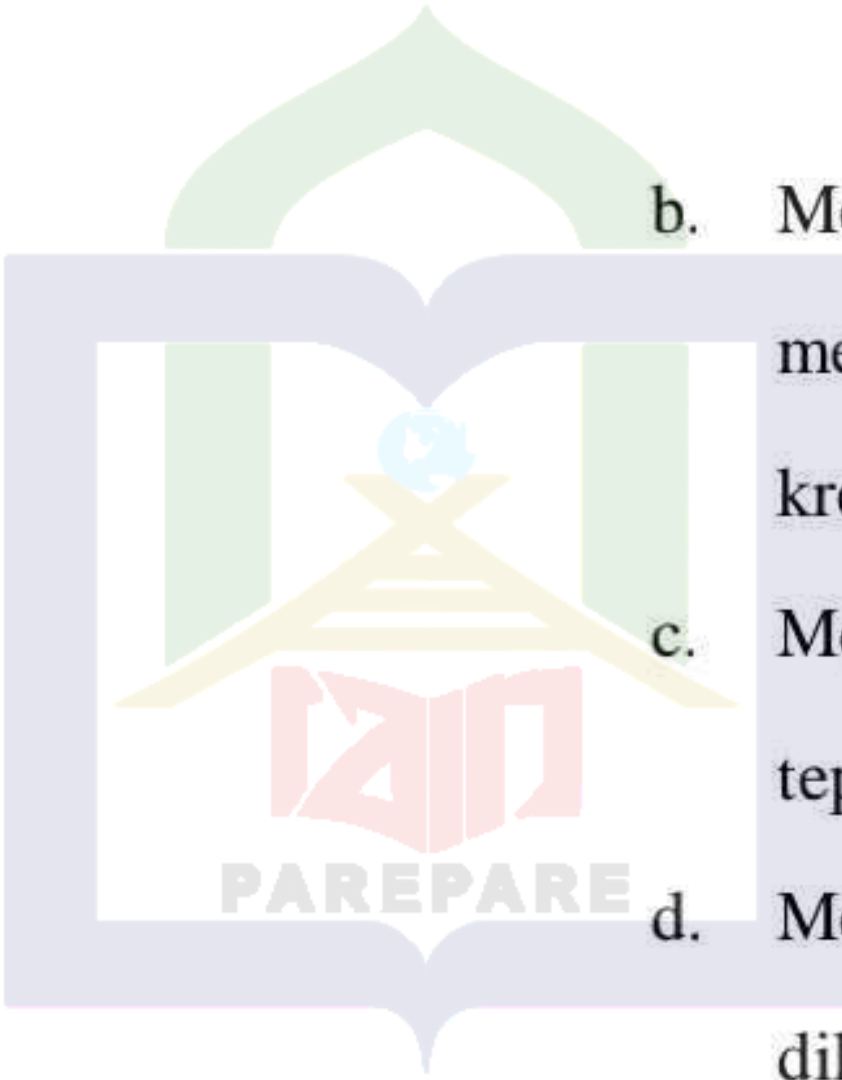
Sistem informasi akuntansi penjualan adalah prosedur penjualan yang dimulai dari urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur dan pencatatan penjualan.²⁷ Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem yang terdiri dari kumpulan orang, peralatan dan prosedur yang memadukan antara pekerjaan mesin (komputer) dan manusia yang menyajikan keakuratan informasi bagi para pemakai dalam pembuatan keputusan untuk memecahkan suatu masalah disuatu perusahaan.

Tujuan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu:

- a. Mencatat orderan penjualan dengan cepat dan akurat.

²⁶Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Ketiga* (Yogyakarta: Salemba Empat, 2008).

²⁷Saki Baridwan, *Sistem Informasi Akuntansi Cetakan Kesembilan* (Yogyakarta: BPFE, 2015).

- 
- b. Memastikan bahwa perusahaan menjual kepada konsumen yang memang layak menerima kredit (sehingga kalau boleh tidak ada yang kredit macet).
 - c. Memastikan bahwa konsumen menerima kiriman produk atau jasa tepat waktu sesuai yang dijanjikan.
 - d. Menagih tepat waktu dan akurat sehingga perputaran kas lebih cepat dilakukan.
 - e. Mencatat dan mengelompokkan transaksi keuangan secara cepat dan akurat (ke dalam jurnal maupun buku besar).
 - f. Memastikan keamanan aset perusahaan (baik itu barang dagangan maupun kas dari penjualan).²⁸

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem yang digunakan dalam transaksi penjualan baik itu secara tunai maupun kredit dengan memperhatikan prosedur-prosedur yang telah ditentukan agar dapat berjalan dengan baik.

a) Sistem Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah penjualan dengan mengambil barang dari *supplier* dan langsung dikirim ke *customer* dengan pembayaran secara langsung menggunakan uang tunai. Menurut Mulyadi, penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli membayar harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh

²⁸Mujahidah DKK, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (TOYOTA) Cabang Pinrang."

perusahaan kepada pembeli.²⁹ Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dengan menggunakan sistematisasi.

Fungsi-fungsi yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai :

1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kas
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi Pengiriman
5. Fungsi Akuntansi.

Dokumen yang digunakan Dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai :

1. Faktur Penjualan Tunai
2. Pita Register Kas
3. *Credit Card Sale Slip*
4. *Bill of Lading*
5. Faktur Penjualan COD
6. Rekap Beban Pokok Penjualan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi Penjualan tunai :

1. Jurnal Penjualan
2. Jurnal Penerimaan Kas
3. Jurnal Umum
4. Kartu Persediaan

²⁹Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Keempat*.

5. Kartu Gudang

Prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan tunai :

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Penerimaan Kas
3. Prosedur Penyerahan Barang
4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai
5. Prosedur Penyetoran Kas Bank
6. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan.³⁰

b) Sistem penjualan kredit

Penjualan kredit adalah kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan, kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan pelanggan membayar kemudian atas suatu transaksi penjualan atau jasa.³¹ Menurut Mulyadi, dalam transaksi penjualan kredit jika order dari pelanggan telah terpenuhi perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.³² Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan menggunakan sistematika sebagai berikut :

Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit :

1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kredit
3. Fungsi Gudang

³⁰Mulyadi.

³¹Yanuarti, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Laba Pada PT. FULLXIN² (Study Kasus Di Area Safe N² Lock Sidoarjo).”

³²Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Keempat*.



4. Fungsi Pengiriman

5. Fungsi Penagihan

6. Fungsi Akuntansi

Dokumen terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit :

1. Faktur Penjualan dan Tembusan Faktur Penjualan

2. Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan

Bukti memorial catatan-catatan terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit :

1. Jurnal Penjualan

2. Kartu Piutang

3. Kartu Persediaan

4. Kartu Gudang

5. Jurnal Umum Jaringan

Prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit :

1. Prosedur Order Penjualan

2. Prosedur Persetujuan Kredit

3. Prosedur Pengiriman

4. Prosedur penagihan

5. Prosedur Pencatatan Piutang

6. Prosedur Distribusi Penjualan

7. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan.³³

³³Mulyadi.

4. Laba

Laba merupakan elemen kunci dalam suatu sistem usaha. Sistem perusahaan tidak akan berjalan tanpa adanya laba dan tanpa motif mencari laba.³⁴ Laba adalah kenaikan modal (aset bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi pemilik. Secara umum laba adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu tertentu.³⁵ Laba menjadi informasi yang dilihat oleh pihak-pihak yang berkepentingan di dalam suatu perusahaan untuk mengambil suatu keputusan. Menurut Suwardjono, laba sering digunakan sebagai ukuran kinerja atau dasar bagi ukuran yang lain seperti imbalan hasil investasi (*Return On Investment*) atau laba per saham (*Earning Per Share*). Kinerja perusahaan merupakan hasil serangkaian proses dengan mengorbankan berbagai sumber daya. Adapun salah satu parameter penilaian kinerja perusahaan adalah pertumbuhan laba. Pertumbuhan laba digunakan untuk menilai kinerja suatu perusahaan.³⁶

Jenis-jenis laba diantaranya sebagai berikut:

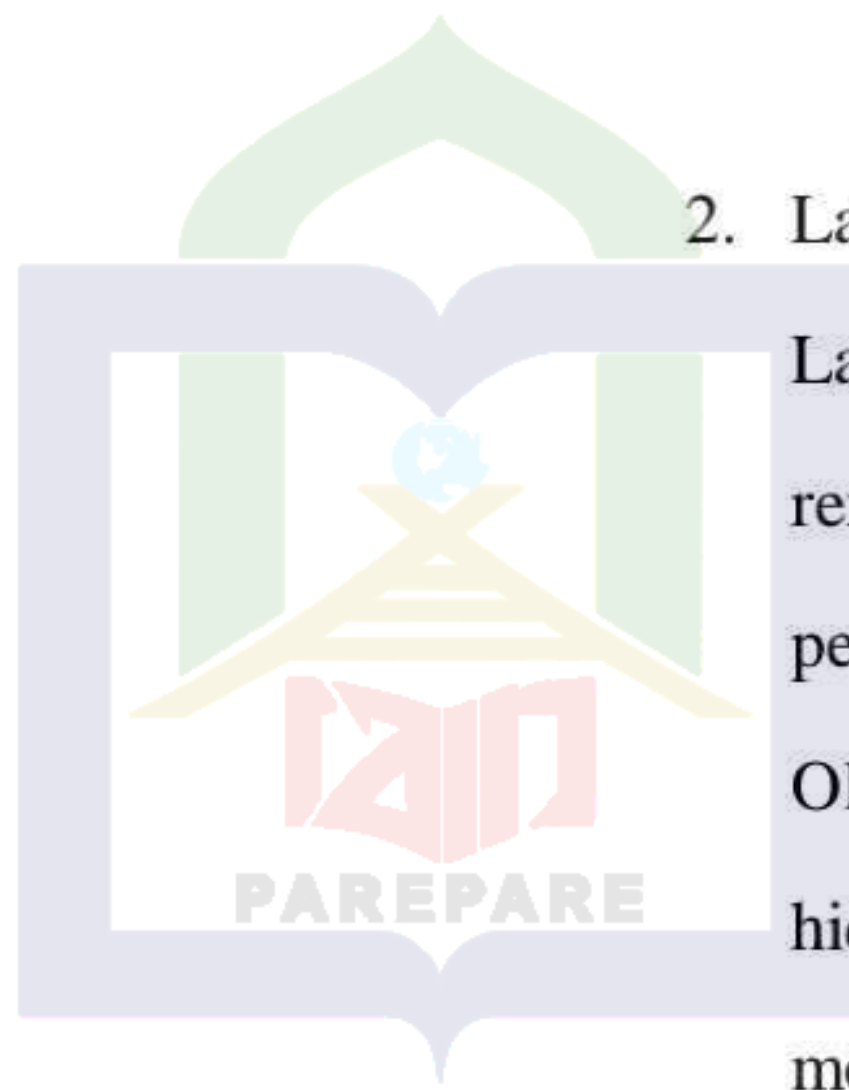
1. Laba kotor

Laba kotor adalah selisih dari hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.

³⁴Usep Sudrajat dan Suwaji, *Ekonomi Manajerial* (Yogyakarta: Budi Utama, 2018).

³⁵Nelly Ervina DKK, *Teori Akuntansi* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2022).

³⁶Abdullah, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Peningkatan Laba Pada PT . Marina Mart Kendari."



2. Laba Operasional

Laba operasional adalah hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam perekonomiannya, dapat diharapkan akan dicapai setiap tahunnya. Oleh karena itu angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai jasa pada pemilik modal.

3. Laba Sebelum Pajak

Laba sebelum pajak atau EBIT (*Earning Before Tax*) merupakan laba operasi ditambah hasil dan biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu terutama dalam hal pajak, angka ini yang terpenting karena jumlah ini menyatakan laba akhir yang dicapai perusahaan.

4. Laba Bersih Atau Laba Setelah Pajak

Laba bersih adalah Laba setelah dikurang I pajak. Laba dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan. Dari perkiraan laba ditahan ini akan diambil sejumlah tertentu untuk dibagikan sebagai deviden kepada para pemegang saham.³⁷

5. Akuntansi Syariah

Akuntansi syariah adalah proses akuntansi yang berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah, baik dalam siklus akuntansinya maupun pencatatannya. Akuntansi juga berprose sebagai transaksi-transaksi syariah seperti *murabahah*, *musyarakah*, dan *mudharabah*. Akuntansi syariah adalah suatu sistem yang mengatur kegiatan mencatat,

³⁷Ervina DKK, *Teori Akuntansi*.

menggolongkan, dan meringkas, melaporkan serta menganalisis data-data keuangan menggunakan prinsip-prinsip yang sesuai dengan ajaran agama islam.

Teori akuntansi merupakan suatu penalaran logis mengevaluasi dan mengembangkan praktik akuntansi. Hasil penalaran logis adalah suatu kerangka konseptual yang menjadi semacam konstitusi akuntansi. Secara umum teori akuntansi adalah suatu cabang ilmu akuntansi yang terdiri dari pernyataan sistematis tentang prinsip-prinsip dan metodologi yang membedakannya dengan praktik. Teori akuntansi adalah suatu sistem yang komprehensif meliputi postulat dan teori yang berkaitan dengannya.³⁸

Akuntansi dalam bahasa arab disebut “*Muhasabah*” yang berasal dari kata *hasaba, hasiba, muhasaba*, atau *wazan* atau dari kata *hasab, hasaban, hasabah*, artinya menimbang, menghitung, mendata, atau menghisab, yaitu menghitung dengan seksama atau teliti yang harus dicatat dalam pembukuan tertentu. Kata *Hisab* banyak ditemukan dalam Al-Qur’an dengan makna jumlah atau angka, kata hisab tersebut menunjukkan pada bilangan atau perhitungan yang ketat, teliti, dan akurat. Dalam Al-Qur’an Allah memerintahkan untuk melakukan pencantatan terhadap setiap transaksi yang telah dilakukan, perintah ini tertuang dalam Q.S. Al-Baqarah/2: 282 yang berbunyi :

أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ
كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي
عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ

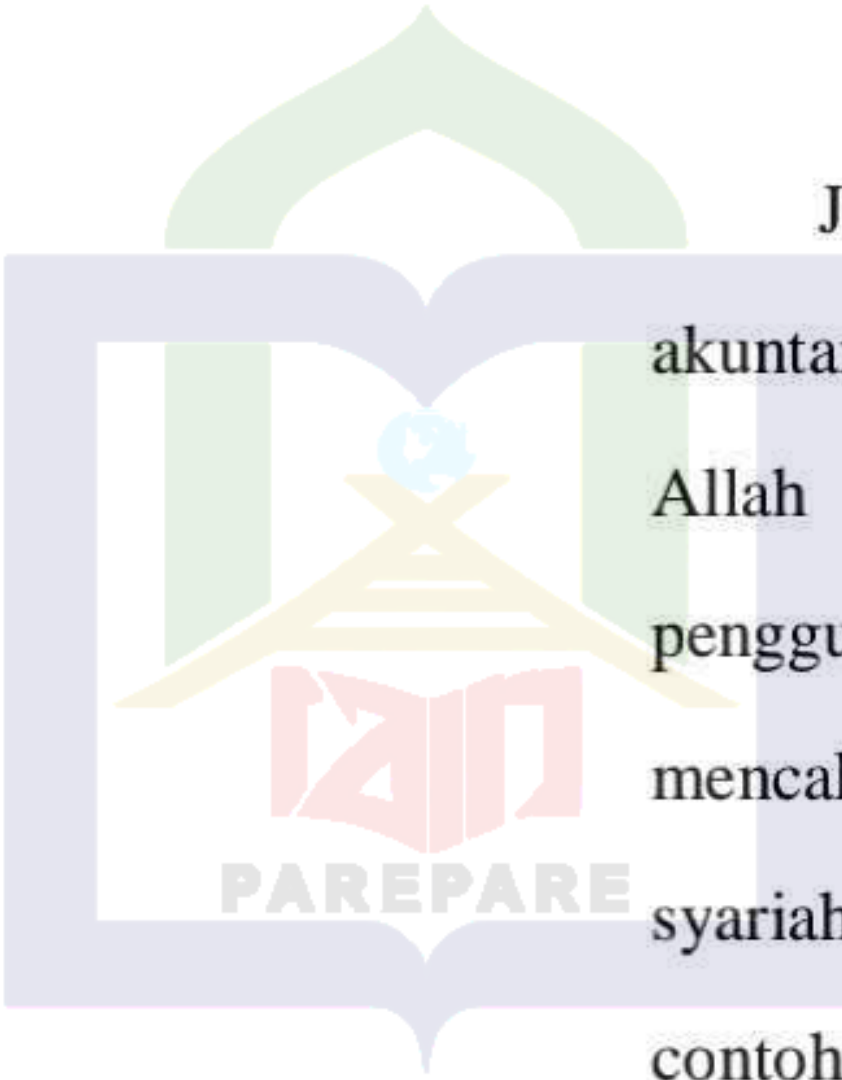
³⁸Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011). h 102

الْحَقُّ سَفِيهَاً أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمِلَّ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ
 وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَأَمْرَأَتَانِ مِمَّنْ
 تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ
 الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَلُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلٍ
 ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً
 حَاضِرَةً يُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ
 وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ
 اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ٢٨٢

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu melakukan utang-
 piutang (ber-muamalah tidak secara tunai) untuk waktu yang
 ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang
 penulis di antara kamu menuliskannya dengan adil. Dan janganlah
 penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya,
 maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu
 mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa
 kepada Allah Tuhannya, dan jangannlah ia mengurangi sedikitpun
 daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah
 akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu
 mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur.
 Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di
 antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki
 dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya
 jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah
 saksi-saksi itu enggan (member keterangan) apabila mereka dipanggil;
 dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar
 sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di
 sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada
 tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah muamalahmu itu), kecuali
 jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara
 kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya.
 Dan persilahkanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis
 dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang
 demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasihan pada
 dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah
 Maha Mengetahui segala sesuatu.³⁹

³⁹ Departemen Agama RI. 2015. *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah), Al-Baqarah : 282.



Jadi dapat diartikan bahwa akuntansi syariah merupakan proses akuntansi atas transaksi-transaksi sesuai aturan yang telah ditetapkan oleh Allah swt. informasi yang disajikan oleh akuntansi syariah untuk pengguna laporan lebih luas tidak hanya data finansial tetapi juga mencakup aktivitas lembaga atau perusahaan yang berjalan sesuai dengan syariah serta memiliki tujuan sosial yang tidak terhindarkan dalam islam, contohnya transaksi pembayaran zakat.

a. Tujuan Akuntansi Syariah

Sistem islam selalu mengarah pada tercapainya kebaikan dan kesejahteraan. Keutamaan serta menghapus kejahatan, kesengsaraan, dan kerugian pada seluruh makhluk hidup. Pada bidang ekonomi sistem islam mengarah kepada tercapainya keselamatan dunia dan akhirat.

Tujuan akuntansi syariah adalah merealisasikan kecintaan kepada Allah Swt, dengan melaksanakan akuntabilitas dan kreativitas atas transaksi-transaksi, kejadian-kejadian ekonomi dan aktivitas organisasi yang sesuai dengan nilai-nilai islam dan tujuan syariah. Tujuan akuntansi syariah mencakup: mencapai keadilan sosio-ekonomi (Al-falah) dan untuk mengenal sepenuhnya kewajiban kepada Tuhan, masyarakat, individu sehubungan dengan pihak-pihak yang terkait pada aktivitas ekonomi yaitu akuntan, auditor, manajer dan lainnya sebagai bentuk ibadah.⁴⁰

b. Prinsip-prinsip akuntansi syariah

Ada beberapa prinsip akuntansi syariah diantaranya sebagai berikut:

⁴⁰Muammar Khaddafi Dkk, *Akuntansi Syariah* (Medan: Masenatera, 2016). h 16



1) Pertanggungjawaban (*Accountability*)

Prinsip pertanggungjawaban selalu berkaitan dengan konsep amanah. Bagi kaum muslim, persoalan amanah merupakan tanggung jawab besar yang harus diemban dalam rangka menjalankan fungsi sebagai manusia yaitu khalifah di muka bumi dengan senantiasa menjalankan dan menunaikan amanah. Implikasinya dalam akuntansi dan bisnis adalah individu yang terlibat dalam praktik bisnis harus selalu bertanggung jawab atas apa yang telah diamanahkan dan diperbuat terhadap pihak-pihak terkait.

2) Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan merupakan nilai penting dalam etika kehidupan baik itu dalam bidang sosial maupun bisnis. Dalam praktik akuntansi perusahaan, setiap transaksi harus dicatat dengan adil dan sebenar-benarnya.

3) Prinsip Kebenaran

Prinsip ini sebenarnya berkaitan dengan prinsip keadilan, aktivitas dalam praktik akuntansi akan terlaksana dengan baik apabila dilandaskan pada nilai kebenaran. Kebenaran ini akan menciptakan nilai keadilan dalam melaporkan dan melaksanakan aktivitas akuntansi. Oleh karena itu, dalam pengembangan akuntansi islam, nilai-nilai kebenaran, kejujuran, dan keadilan harus selalu diaktualisasikan dalam praktik akuntansi.⁴¹

⁴¹Khaddafi Dkk. h 16

C. Tinjauan Konseptual

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami proposal skripsi, maka adanya pembahasan yang menegaskan arti dan maksud dari beberapa istilah yang terkait dengan judul proposal skripsi. Adapun judul proposal skripsi adalah "*Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)*" untuk menghindari berbagai penafsiran judul di atas, maka berikut adalah penafsiran judul proposal skripsi.

1. Sistem Informasi

Sistem Informasi adalah kumpulan antara sub-sub sistem yang saling berhubungan yang membentuk suatu komponen yang didalamnya mencakup input, proses, dan output yang berhubungan dengan pengelolaan data menjadi informasi sehingga lebih berguna bagi pengguna.

2. Informasi Akuntansi

Informasi akuntansi adalah organisasi formulir dan laporan dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

3. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem informasi fungsional yang dibutuhkan oleh perusahaan karena semua laporan perusahaan, seperti sistem informasi keuangan, sistem informasi pemasaran, sistem informasi produksi, dan sistem informasi sumber daya manusia berpijak pada sistem informasi akuntansi. Dalam sistem informasi akuntansi juga tersimpan data tentang

aktivitas dan transaksi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan dan kontrol terhadap aset organisasi dengan cepat dan akurat.⁴²

4. Penjualan

Menurut Mulyadi, penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari transaksi-transaksi yang dilakukan antara penjual dan pembeli sebagai pemindahan kepemilikan barang atau jasa dari penjual ke pembeli.⁴³

5. Laba

Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik.

6. Akuntansi Syariah

Akuntansi syariah dapat diartikan sebagai proses akuntansi atas transaksi-transaksi sesuai aturan yang telah ditetapkan oleh Allah swt. informasi yang disajikan oleh akuntansi syariah untuk penggunaan laporan lebih luas tidak hanya data financial serta memiliki tujuan sosial yang tidak terhindari dalam islam.

7. PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang

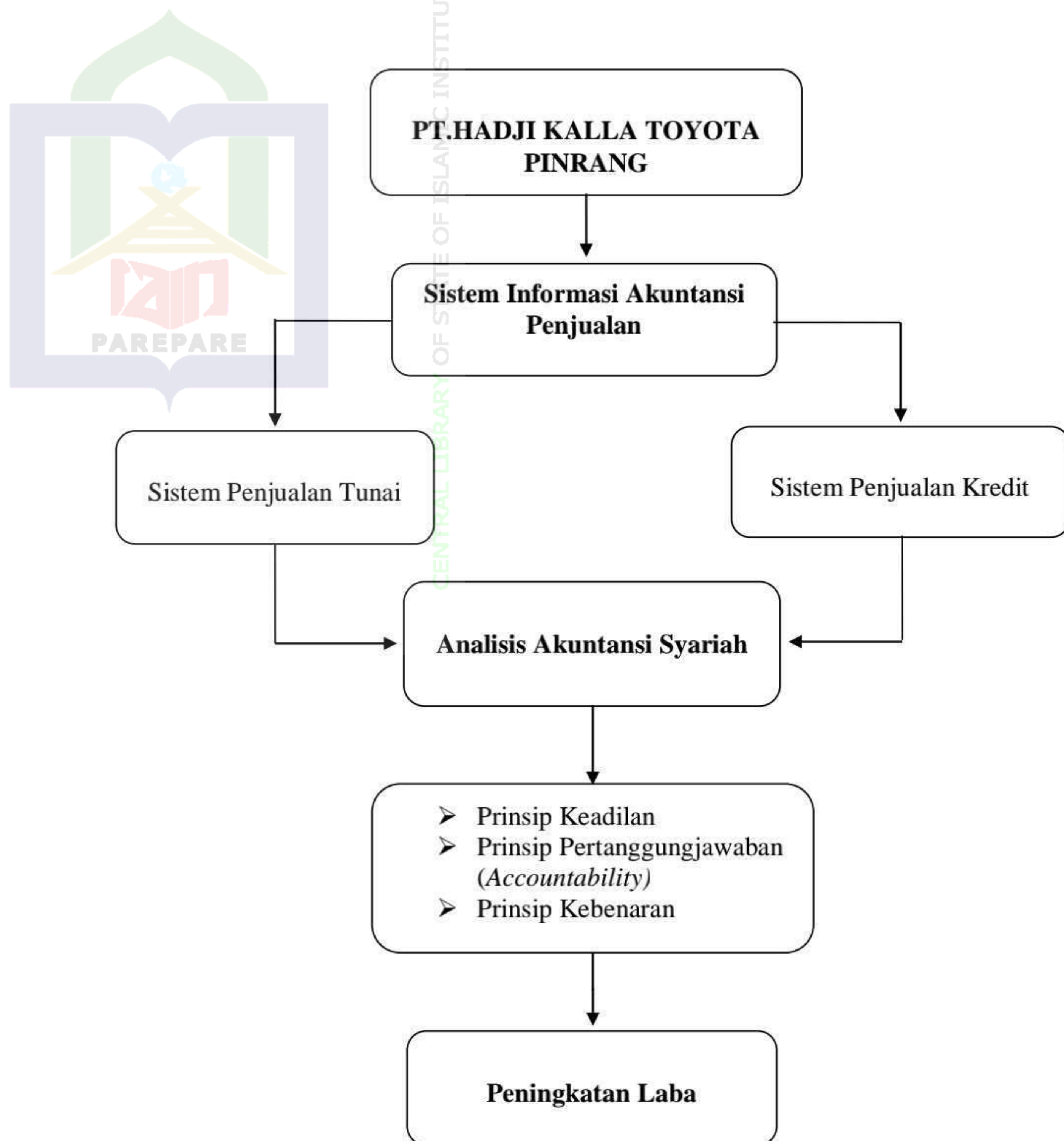
PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang merupakan salah satu dealer Toyota populer di Kota Pinrang. Dimana dealer ini berlokasi di Jl. Jenderal Sudirman No. 178, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang.

⁴²Mia Lasmi Wariyah, *Akuntansi Keuangan Menengah* (Bandung: Pustaka Setia, 2016).

⁴³Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Ketiga*.

D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran tentang pola hubungan antara konsep atau variabel yang merupakan gambaran yang utuh terhadap fokus penelitian. Dalam melakukan penelitian tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatkan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah). Untuk memberikan gambaran kepada pembaca dalam memahami hubungan antara variabel dengan variabel lainnya maka perlu di buat bagan kerangka pikir yang bertujuan untuk memberikan kemudahan pada peneliti. Adapun bagan kerangka pikir yang di maksud sebagai berikut :



Gambar 2.1. Kerangka pikir penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan sistematis menggunakan data-data yang diperoleh di lapangan.⁴⁴ Data-data yang diangkat merupakan data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian yaitu dari PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang berlokasi di jalan Jenderal Sudirman No. 178, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang. Waktu yang digunakan penelitian ini dilaksanakan sejak tanggal dikeluarkannya ijin penelitian dalam kurun waktu kurang lebih 2 (dua) bulan, lamanya. 1 bulan pengumpulan data dan 1 bulan pengelolaan data yang meliputi penyajian dalam bentuk skripsi dan proses bimbingan berlangsung.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian sebagai hal-hal yang ingin dicari untuk mengungkapkan garis besar dari penelitian. Fokus penelitian inilah yang nantinya akan berfungsi memberi batas hal-hal akan peneliti teliti. Penelitian ini berfokus pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatkan Laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah). Dalam penelitian ini berfokus pada pihak-pihak yang bekerja di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, terutama yang berkecimpun di bidang pemasaran.

⁴⁴Suharismi Arikunto, *Dasar-Dasar Research* (Bandung: Tarsito, 1995). h 58

D. Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan yaitu mengacu pada data primer dan data sekunder. Sumber data dalam penelitian ini dapat dikelompokkan menjadi 2 (dua), yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Data Primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari objek yang diteliti yang terdiri dari pihak-pihak yang bekerja di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang ditujukan kepada bagian akuntansi perusahaan, dimaksudkan dapat berupa kepala cabang, kepala penjualan, supervisor, kepala keuangan beserta staf-stafnya yang berkecimpun di bagian penjualan.
2. Data Sekunder adalah data yang dikumpulkan dan disatukan dengan study-study sebelumnya oleh organisasi lain yang bersifat tidak langsung.⁴⁵ Dan merupakan pelengkap bagi data primer, yaitu diperoleh dari sumber penelitian dengan mempelajari referensi yang memiliki hubungan dengan sasaran penelitian. Baik dari buku, majalah, jurnal, yang mendukung penelitian tersebut.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data

Adapun teknik yang digunakan untuk pengumpulan dan pengelolaan data, yaitu sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi merupakan suatu proses kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis yaitu dengan proses

⁴⁵Firdaus Hamta, *Buku Bahan Ajar Metode Penelitian Akuntansi* (Yogyakarta: Deepublish, 2012).

pengamatan.⁴⁶ Observasi adalah pengamatan sistematis yang berkenaan dengan perhatian terhadap fenomena yang tampak berdasarkan dengan pengetahuan dan gagasanyang yang dimiliki. Dalam penelitian ini peneliti akan mengamati secara langsung yang berhubungan dengan kebijakan dalam suatu perusahaan.

2. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti.⁴⁷ Wawancara dapat diartikan sebagai cara yang digunakan untuk mendapatkan informasi (data) dari responden dengan cara bertanya langsung secara bertatap muka (*face to face*) dengan sumber informasi tersebut. Oleh karena itu dalam penelitian ini, wawancarayang dilakukan harus terarah dan hasilnya terekam dengan baik, maka peneliti menggunakan instrument pedoman wawancara, buku catatan dan *tape recording*.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis, seperti arsip. Teknik ini dilakukan dengan cara mendokumentasikan dalam bentuk file data, dokumentasi lewat rekaman suara, dan dokumentasi video ataupun foto.

F. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan. Uji

⁴⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2010).

⁴⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*, 2010.

keabsahan data terdiri dari 4 (empat) diantaranya *uji creadibility*, *uji transferability*, *uji dependability*, *uji comfirmability*.⁴⁸

1. Uji Kreadibilitas (*Creadibility*)

Dalam penelitian kualitatif, data yang dianggap kreadibilitas yaitu data kepercayaan terhadap hasil penelitian kualitatif yang dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, trigulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negative, dan *member check*.

2. Uji Transferabilitas (*Transferability*)

Transferabilitas dalam penelitian kualitatif adalah derajat keterpakaian hasil penelitian untuk diterapkan di situasi yang baru (tempat lain) dengan orang-orang yang baru. Transferabilitas merupakan validasi eksternal dalam penelitian kualitatif, validasi eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi di mana sampel tersebut diambil.

3. Uji Defendabilitas (*Defendability*)

Dalam penelitian kualitatif, uji defendabilitas dilakukan dengan melakukan audit terhadap seluruh proses penelitian.

4. Uji Konfirmabilitas (*Confirmability*)

Uji konfirmabilitas dalam penelitian kualitatif disebut dengan uji obyektifitas penelitian. Penelitian dikatakan obyektif bila hasil penelitian telah disepakati banyak orang. Dalam penelitian kualitatif uji

⁴⁸Muhammad Kamal Zubair DKK, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, ed. Rahmawati, Cetakan I (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2020).

konfirmasi dapat dilakukan dengan uji defendabilitas, sehingga pengujiannya dapat dilakukan secara bersamaan. Menguji konfirmasi berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan.⁴⁹

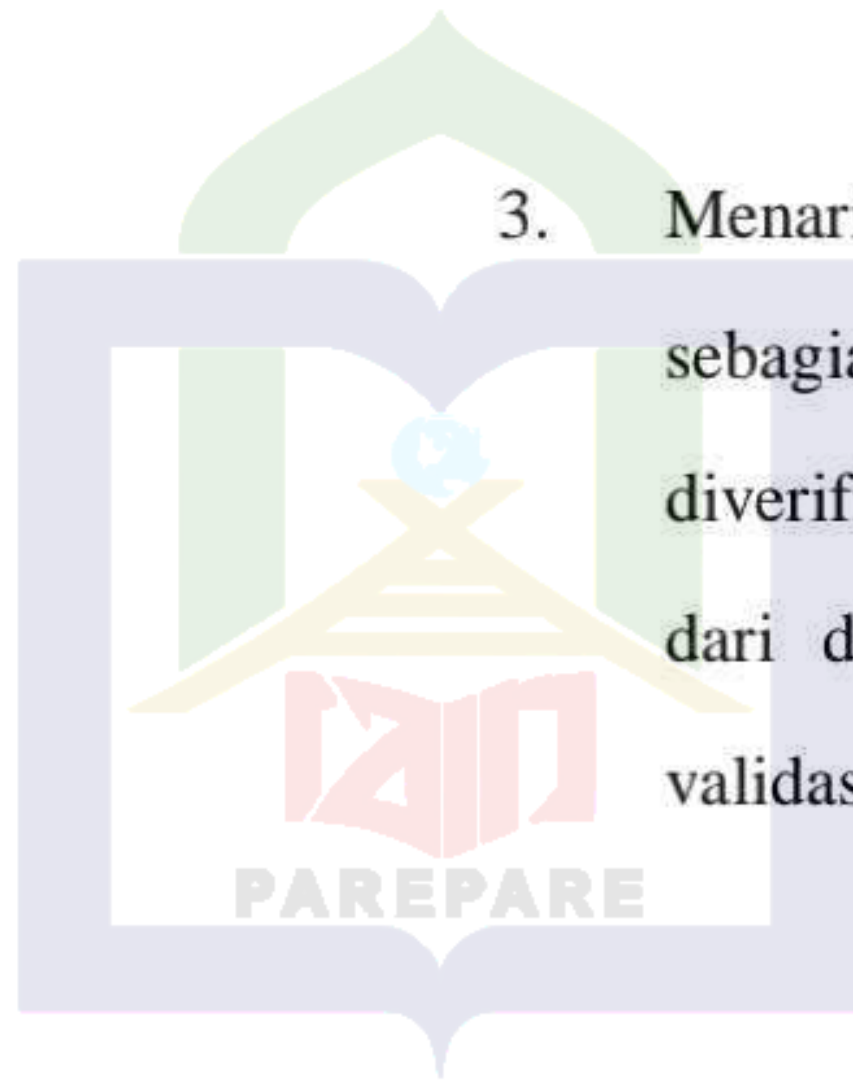
G. Teknik Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan dan diolah dengan analisis kualitatif. Teknik analisis pengumpulan data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, sebagaimana dikutip oleh Barsowi dan Suwandi, bahwa aktivitas dalam pengumpulan data mencakup 3 (tiga) tahap yaitu :

1. Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstraksian dan pentransformasian data kasar dari lapangan. Proses ini berlangsung selama penelitian dilakukan dari awal sampai akhir penelitian. Reduksi merupakan bagian dari analisis, bukan terpisah. Fungsinya untuk menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi sehingga interpretasi bisa ditarik. Dalam proses reduksi ini peneliti benar-benar mencari data yang benar-benar valid.
2. Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajiannya antara lain berupa teks naratif, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Tujuannya untuk memudahkan membaca dan menarik kesimpulan.

⁴⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen* (Bandung: ALFABETA, 2015).

3. Menarik kesimpulan dan verifikasi, penarikan kesimpulan hanyalah sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Makna-makna yang muncul dari data harus selalu diuji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validasinya terjamin.⁵⁰



⁵⁰Basrowi & Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman No. 178, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang, terkait dengan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang dengan Analisis Akuntansi Syariah. Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik wawancara kepada pihak-pihak yang bekerja di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang ditujukan kepada bagian akuntansi perusahaan, dimaksudkan dapat berupa kepala cabang, kepala penjualan, supervisor, kepala keuangan beserta staf-stafnya yang berkecimpung di bagian penjualan. Adapun ulasan tentang penelitian yang dilakukan oleh penulis berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian.

Adapun hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh penulis kurang lebih satu bulan terdapat berbagai informasi mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada peningkatan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang dan Analisis Akuntansi Syariah.

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Yang Diterapkan Dalam Meningkatkan Laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam meningkatkan laba yaitu kegiatan wawancara yang

dilakukan dengan salah satu karyawan yang berkedudukan sebagai *finance adm staff*, beliau mengatakan bahwa:

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan atau digunakan dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang ini terdapat dua sistem aplikasi yang digunakan yaitu DMS dan Oracle. Sistem DMS (*Dealer Management System*) biasanya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan sedangkan Oracle hanya digunakan oleh bagian keuangan saja.⁵¹

Berdasarkan pernyataan di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan dua sistem yaitu DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle yang dimana sistem aplikasi DMS sepenuhnya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan sedangkan sistem aplikasi Oracle hanya digunakan oleh bagian keuangan. Pernyataan di atas dibenarkan oleh salah satu karyawan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai *Cashier*, yang menyatakan bahwa:

Sistem informasi akuntansi penjualan benar adanya menggunakan sistem aplikasi DMS dan Oracle dan sistem bagian keuangan menggunakan Oracle sedangkan DMS (*Dealer Management System*) secara data terhubung. Alur yang digunakan sekarang sudah berbeda dengan yang dulu sekarang itu bisa dikatakan lebih mandiri karena sales yang menginput penjualannya sendiri datanya ke DMS dan setelah data penjualan tersebut terinput barulah dilakukan penyuaian data oleh bagian sales Adm Staff dan setelah data dipastikan sesuai dengan adanya selanjutnya data tersebut di input ke sistem aplikasi Oracle dengan data yang di ambil dari sistem aplikasi DMS dan setelah di input ke Oracle maka data *customer* akan masuk ke sistem yang digunakan.⁵²

⁵¹ Widya Larasati (*Finance Adm Staff*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 5 Juni 2023.

⁵² Herawati Hercules (*Cashier*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi menggunakan DMS dan Oracle. Sistem aplikasi DMS dan Oracle saling terhubung satu sama lain karena data yang input ke Oracle merupakan data yang berasal dari DMS dan alur yang digunakan saat ini lebih mandiri karena data penjualan sales di input sendiri ke sistem aplikasi DMS lalu kemudian datanya disesuaikan oleh Adm Staff dan setelah di pastikan sesuai barulah data tersebut di input ke sistem aplikasi Oracle. Hal tersebut dibenarkan oleh salah satu karyawan PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai Sales PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, beliau mengungkapkan bahwa:

Aplikasi sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh sales di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang itu menggunakan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) dimana aplikasi tersebut bertujuan untuk menginput database dan data prospek. Data base merupakan data atau tempat *costumer* untuk mengecek unit dan bonus yang masuk dari setiap penjualan satu unit mobil dan data base tempat untuk memulai segala proses seperti surat pesanan kendaraan, proses pemesanan, proses data unit, proses tibanya unit yang telah dipesan dan proses penjualan setiap unit mobil sedangkan data prospek merupakan data yang digunakan *sales* pada saat melakukan pemasaran.⁵³

Berdasarkan pernyataan tersebut di atas sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh sales di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan aplikasi DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle yang digunakan untuk meninput data base dan data prosepek dimana data base merupakan data yang digunakan sales untuk menyimpan data *costumer* dan tempat untuk memulai segala proses hingga unit tersebut terjual sedangkan data prospek berarti data yang digunakan para sales ketika melakukan pemasaran. Hal tersebut juga

⁵³Hamsinah (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

diungkapkan oleh karyawan yang berkedudukan sebagai *Sales* di PT. Hadji

Kalla Toyota Pinrang, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem aplikasi yang digunakan menggunakan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) yang digunakan untuk melihat persediaan unit, harga dan menginput pesanan setiap unit serta sistem aplikasi ini dapat digunakan untuk melakukan prospek dan DEC (*Delivery Excellent Service*).⁵⁴

Dapat disimpulkan dari pernyataan tersebut di atas bahwa sistem aplikasi yang digunakan yaitu kegunaan dari DMS (*Dealer Management System*) tersebut yaitu untuk mengecek persediaan yang ada, mengecek harga, menginput pesanan, melakukan prospek dan DEC (*Delivery Excellent Service*). Hal tersebut juga diungkapkan sama oleh salah satu karyawan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai *Sales*, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem aplikasi yang digunakan oleh *sales* untuk penjualan yaitu sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) selain itu sistem aplikasi DMS juga dapat digunakan untuk mengecek unit yang tersedia.⁵⁵

Berdasarkan pernyataan di atas sistem aplikasi DMS bagi sales digunakan untuk melakukan penjualan dan untuk mengecek unit yang tersedia. Hal tersebut juga diungkapkan oleh salah satu karyawan PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai *Customer Retention Person*, beliau mengungkapkan bahwa:

Bagi sales sistem aplikasi akuntansi yang digunakan yaitu sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*). Akan tetapi sistem aplikasi tersebut hanya bisa saya akses jika sudah melakukan penjualan dan penyerahan unit mobil atau yang berhubungan dengan

⁵⁴ Reski Sugianto (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

⁵⁵ Wahyudin (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

pekerjaan saya. Karena dalam aplikasi tersebut memiliki beberapa akses namun dalam satu sistem aplikasi yang sama.⁵⁶

Berdasarkan pernyataan di atas PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang bagi *sales* menggunakan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) akan tetapi setiap orang hanya bisa mengakses sesuai dengan pekerjaannya saja. Hal tersebut juga di ungkapkan oleh salah satu *sales* PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, beliau mengungkapkan bahwa:

PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan sistem aplikasi informasi by sistem dimana sistem aplikasi ini merupakan salah satu sistem untuk melakukan penginputan jika ada customer ingin membeli unit mobil, aplikasi ini juga digunakan untuk menginput pesanan dari customer tersebut dan juga digunakan untuk melihat *database* seperti mengecek persediaan unit.⁵⁷

Berdasarkan pernyataan di atas di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan aplikasi by sistem yang digunakan untuk melakukan penginputan data customer dan dapat melihat database. Hal tersebut juga di ungkapkan oleh salah satu *Sales Supervisor* PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang menyatakan bahwa:

Sistem informasi akuntansi yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang yaitu berbasis aplikasi yang dimana aplikasi ini bernama DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle. Tapi salah satu aplikasi yang dipakai dan yang berhubungan dengan wewenang saya yaitu aplikasi DMS (*Dealer Management System*). Dimana pada aplikasi ini saya gunakan sebagai tempat untuk memonitoring seluruh *sales* dan memudahkan kesediaan stok unit dalam penjualan yang di input oleh *sales*.⁵⁸

⁵⁶Andi Kiki Asti (*Customer Retention Person*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

⁵⁷Akbar S (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

⁵⁸Hafid Hamid (*Sales Supervisor*), wawancara, Pinrang, Jl. Jend Sudirman, 22 Juni 2023

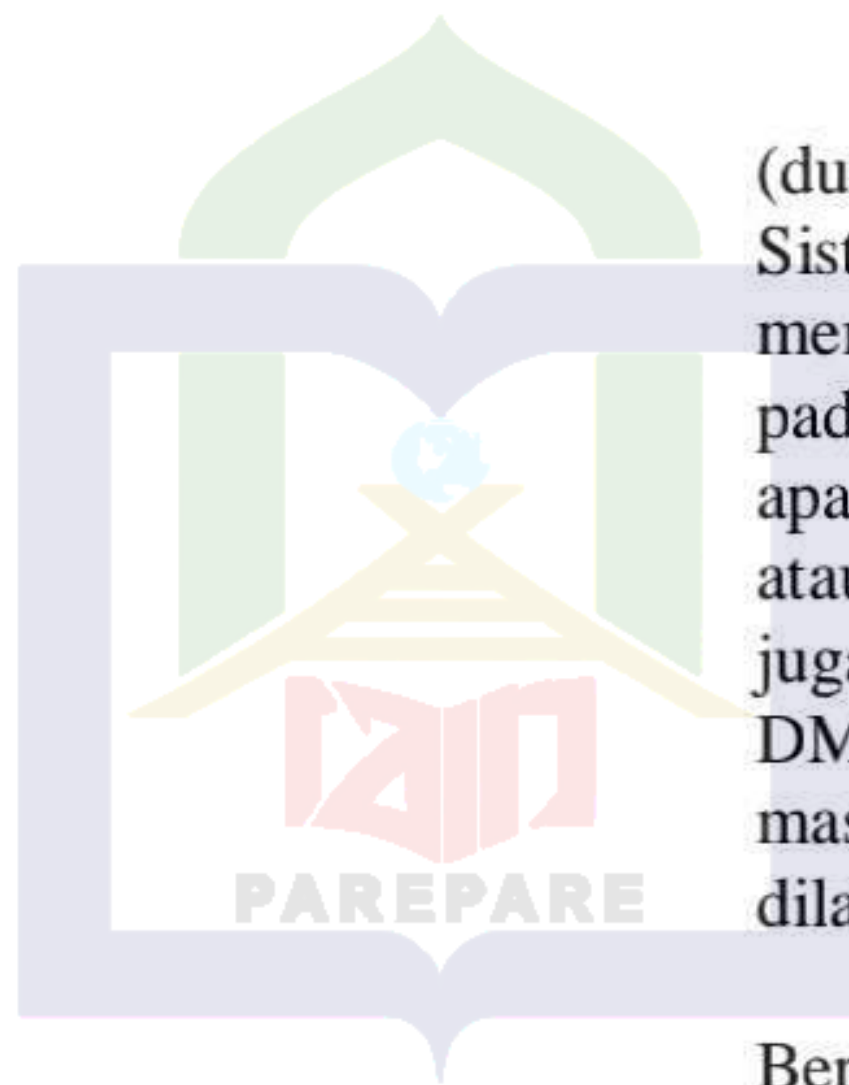
Berdasarkan pernyataan diatas di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan laba. Sistem ini merupakan aplikasi salah satunya yaitu aplikasi DMS yang digunakan untuk mengawasi seluruh tim pemasaran (*sales*) dalam melakukan penjualan dan membantu mempermudah dalam persediaan stok unit. Hal tersebut juga di ungkapkan oleh *Sales Administration Staff* PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang menyatakan bahwa:

Salah satu sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan adalah aplikasi DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle, pada aplikasi ini semua prosedur dalam penjualan dilakukan mulai dari penginputan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ada di aplikasi DMS. Di aplikasi DMS (*Dealer Management System*) saya yang memvalidasi seluruh pesanan unit *customer* yang di input oleh *sales* dan di aplikasi ini saya mencocokkan data yang ada di sistem dan yang ada di surat pesanan kendaraan yang ditulis oleh *sales*. Dan pada aplikasi Oracle saya gunakan untuk memverifikasi data dan mengorder faktur.⁵⁹

Berdasarkan pernyataan diatas di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan menggunakan sistem aplikasi DMS dan Oracle dalam melakukan penjualan. Dimana pada aplikasi DMS digunakan dalam untuk menginput data pesanan dan data dalam melakukan penjualan. Sedangkan pada aplikasi Oracle digunakan untuk memverifikasi data dan order faktur penjualan. Hal tersebut dibenarkan oleh *Branch Manager* (Pimpinan Cabang) PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang menyatakan bahwa:

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang merupakan sistem aplikasi yang terdiri atas 2

⁵⁹Nuraeni Arsyad (*Sales Administration Staff*), wawancara Pinrang Jl.Jend Sudirman, 22 Juni 2023



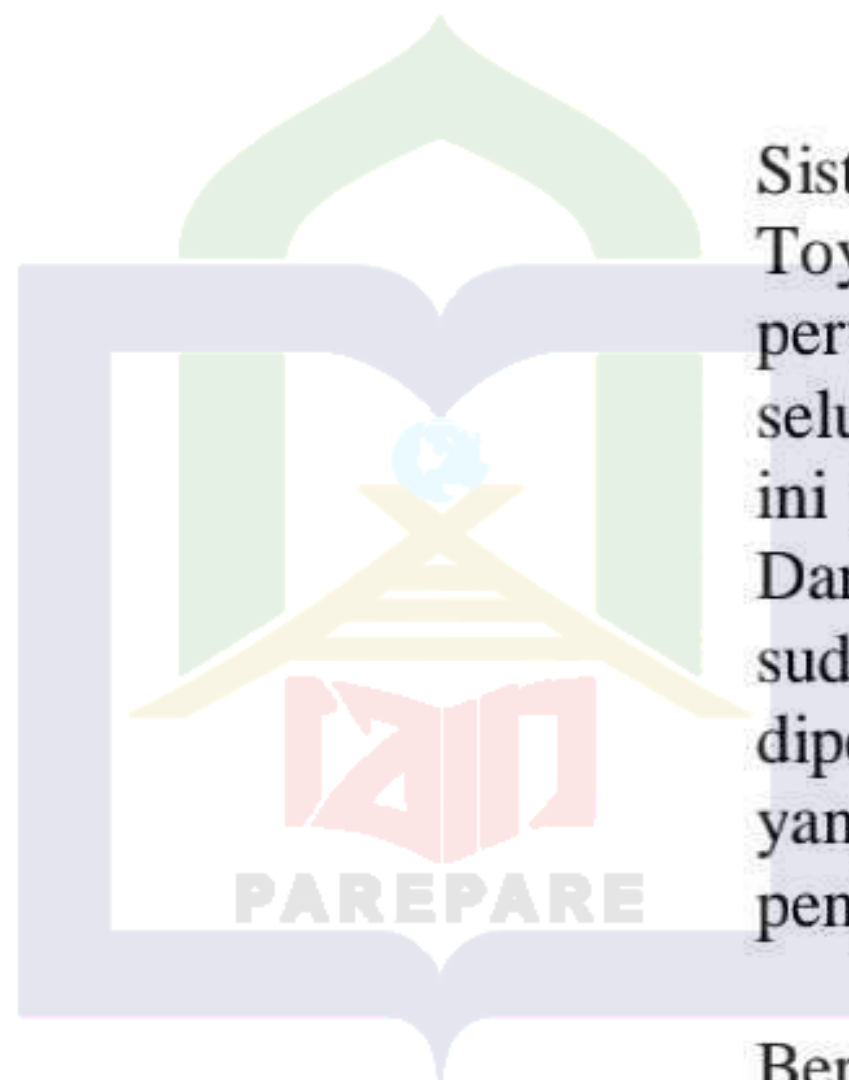
(dua) aplikasi yaitu DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle. Sistem ini digunakan untuk memantau masuk dan keluarnya uang dan memantau semua kegiatan penjualan yang dilakukan setiap bulannya, pada sistem Oracle digunakan untuk menyusun keluar masuknya bajet, apa apa saja yang telah di bajetkan dicabang untuk periode satu bulan atau satu tahun sesuai dengan bajet yang tertera di Oracle, dan oracle juga tempat untuk mengajukan pembelian barang. Sedangkan sistem DMS (*Dealer Management System*) merupakan proses keluar masuknya uang dari hasil penjualan dan kegiatan lainnya yang dilakukan di perusahaan.⁶⁰

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang benar-benar menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan laba perusahaan. Dengan menggunakan menggunakan 2 (dua) sistem yaitu sistem DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle. Dimana pada sistem ini digunakan untuk memantau seluruh kegiatan penjualan dan proses keluar masuknya uang di perusahaan. Pada sistem Oracle digunakan hanya full untuk kegiatan keluar masuknya uang. Dan pada sistem DMS (*Dealer Management System*) digunakan untuk memantau proses penjualan dan keluar masuknya uang.

2. Efektifitas sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatkan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang mengenai efektifitas sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatan laba yaitu kegiatan wawancara yang dilakukan dengan salah satu karyawan yang berkedudukan sebagai *finance adm staff*, beliau mengatakan bahwa:

⁶⁰ Anny Widyastuty (*Branch Manager*) wawancara, Pinrang Jl.Jend Sudirman, 22 Juni 2023



Sistem Informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menurut saya sangat efektif dalam meningkatkan laba perusahaan karena sistem ini merupakan sistem yang digunakan di seluruh perusahaan Kalla yang berada dibidang otomotif. Dan sistem ini juga dapat di awasi langsung oleh *Owner* (pemilik perusahaan). Dan kita sekarang berada di era globalisasi dimana semua perusahaan sudah menggunakan sistem teknologi dalam mengolah data yang ada diperusahaan, maka dari itu PT.Hadji Kalla Toyota menerapkan sistem yang berbasis aplikasi untuk mempermudah dalam melakukan penjualan dalam meningkatkan laba.⁶¹

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan berjalan efektif dalam meningkatkan laba. Dimana sekarang ini perusahaan mengikuti perkembangan teknologi yang sangat pesat sehingga mendorong perusahaan dalam menerapkan sistem sesuai dengan yang berlaku di era globalisasi modern seperti sekarang ini. Dan sistem informasi penjualan yang diterapkan perusahaan merupakan sistem yang digunakan seluruh perusahaan Kalla Otomotif yang digunakan dalam melakukan penjualan dan dalam mengolah data yang dimana data tersebut digunakan dalam mengambil keputusan. Pernyataan diatas dibenarkan oleh salah satu karyawan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai *Cashier*, yang menyatakan bahwa:

Penerapan sistem informasi akuntansi dalam penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sudah sangat efektif dalam meningkatkan laba karna sistem ini dapat dilihat dan diawasi langsung oleh pemilik perusahaan (*owner*) dimana pada sistem ini nantinya dijadikan patokan dalam mengambil keputusan sehingga sistem ini sangat dibutuhkan dalam strategi yang digunakan dalam meningkatkan penjualan dan juga bisa meningkatkan laba perusahaan.⁶²

⁶¹ Widya Larasati (*Finance Adm Staff*),wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 5 Juni 2023.

⁶²Herawati Hercules (*Cashier*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan berjalan efektif dalam meningkatkan laba perusahaan, dimana sistem ini diawasi langsung oleh owner dan dijadikan patokan dalam menyusun strategi penjualan yang dapat meningkatkan laba perusahaan. Hal tersebut diungkapkan oleh salah satu karyawan PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai *Sales* PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem informasi akuntansi yang digunakan perusahaan dalam penjualan sangat berjalan efektif khususnya dalam sistem DMS (*Dealer Management System*) sangat memudahkan dalam menginput, dan efektif karena by sistem, sistem ini juga mengefesiensi waktu yang digunakan baik itu dilakukan di rumah customer untuk menginput data pesanan.⁶³

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif dimana sistem ini memudahkan dalam penginputan karena by sistem dan bisa menginput menggunakan HP dan mengefisien waktu dalam melakukan penginputan data pesanan. Hal tersebut juga diungkapkan oleh berkedudukan sebagai *Sales* di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dalam penjualan merupakan sistem yang sangat dibutuhkan dan sangat memudahkan karna di sistem tersebut semua aktifitas dalam penjualan dan sistem ini juga mengefisien waktu dalam melakukan penginputan.⁶⁴

⁶³Hamsinah (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

⁶⁴ Reski Sugianto (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudiman, 12 Juni 2023.

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa sistem yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif pada peningkatan laba perusahaan karena sistem ini sangat memudahkan dan sangat dibutuhkan karena mengefisien waktu sehingga dapat meningkatkan laba. Hal tersebut juga diungkapkan sama oleh salah satu karyawan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai *Sales*, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan sangat efektif menurut saya karna sistem ini khususnya di DMS (*Dealer Management System*) membantu saya selaku *sales* mengefisien waktu, mempermudah dalam penginputan dan sistem ini dapat membantu kami dalam meningkatkan penjualan serta laba perusahaan.⁶⁵

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan sangat efektif karna sistem ini sangat dibutuhkan khususnya *sales* memudahkan dan mengefisien waktu sehingga dapat mendorong laba perusahaan dapat meningkat dari penjualan yang dilakukan. Hal tersebut juga diungkapkan oleh salah satu karyawan PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yang berkedudukan sebagai *Customer Retention Person*, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu sistem aplikasi dimana pada aplikasi ini memiliki keunggulan tersendiri dan sangat efektif menurut saya karena memiliki keunggulan, yang pertama, saya tidak perlu melakukan pertanyaan kepada seluruh karyawan satu persatu dan tidak bertanya lagi berapa unit yang telah terjual karna semua yang saya butuhkan sudah ada di sistem tersebut. Kedua, yaitu karena bagian dibagian database jadi saya bisa langsung menarik data sesuai dengan kebutuhan yang saya perlukan.⁶⁶

⁶⁵ Wahyudin (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

⁶⁶ Andi Kiki Asti (*Costumer Retention Person*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT.Hadji KallaToyota Pinrang sangat efektif karna memiliki keuntungan sebagai mempermudah dalam pengambilan data, dimana pada sistem ini sudah tersedia di sistem tersebut dan bisa menarik data secara langsung sesuai dengan kebutuhan. Hal tersebut juga di ungkapakan oleh salah satu *sales* PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang Akbar S, beliau mengungkapkan bahwa:

Sistem yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dalam penjualan merupakan sistem yang sangat dibutuhkan dan sangat memudahkan karna di sistem tersebut semua aktifitas dalam penjualan dan sistem ini juga mengefisien waktu dalam melakukan penginputan sehingga membantu dalam penjualan unit.⁶⁷

Berdasarkan pernyataan diatas bahwa PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan sistem informasi akuntansi dalam penjualan yang sangat mempermudah dan membantu para karyawan atau pekerjanya dalam bekerja dan dapat mengfisien waktu sehingga kegiatan dalam penjualan dapat berjalan lancar. Hal tersebut juga di ungkapkan oleh *Sales Administration Staff* PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang menyatakan bahwa:

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif, karena ini merupakan sistem yang digunakan seluruh *dealer* Hadji Kalla dan merupakan jantung dari pekerjaan yang dilakukan bagi karyawan.⁶⁸

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dalam penjualan sangat efektif karena sistem tersebut merupakan jantung dari

⁶⁷Akbar S (*Sales*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.

⁶⁸ Nuraeni Arsyad (*Sales Administration Staff*), wawancara, Pinrang Jl.Jend Sudirman, 22 Juni

seluruh pekerjaan karena semua prosedur pekerjaan yang dilakukan karyawan semua tertuang di sistem tersebut. Hal tersebut juga di ungkapkan oleh salah satu *Sales Supervisor* PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang menyatakan bahwa:

Berdasarkan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan merupakan sistem yang sangat efektif karena sistem ini sangat membantu dalam melakukan penjualan dan memudahkan dalam pengawasan penjualan sehingga penjualan dapat meningkat dan laba perusahaan juga meningkat.⁶⁹

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif dalam meningkatkan penjualan dan laba perusahaan karena sistem ini sangat membantu dalam penjualan unit dan memudahkan dalam melakukan pengawasan kepada tim pemasaran dalam melakukan pemasaran unit. Hal tersebut dibenarkan oleh *Branch Manager* (Pimpinan Cabang) PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, yang menyatakan bahwa:

Seperti yang kita lihat bahwa sistem yang diterapkan perusahaan adalah sistem yang disebut DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle dimana kedua sistem ini sangat efektif karena khususnya di sistem DMS (*Dealer Management System*) semua aktivitas atau proses penjualan ada di sistem tersebut. Dan di sistem Oracle merupakan sistem yang mengetahui keluar masuknya uang. Sehingga pada saat ada tim audit kita bisa memperlihatkan semua proses dan kegiatan penjualan serta keluar masuknya uang disistem tersebut.⁷⁰

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa PT.Hadji Kalla Toyota pinrang menerapkan sistem informasi akuntansi dalam penjualan yaitu DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle. Dimana

⁶⁹ Hafid Hamid (*Sales Supervisor*), wawancara, Pinrang, Jl. Jend Sudirman, 22 Juni 2023

⁷⁰ Anny Widyastuty (*Branch Manager*) wawancara, Pinrang Jl.Jend Sudirman, 22 Juni 2023

sistem ini sangat efektif dalam meningkatkan penjualan sehingga juga dapat meningkatkan laba perusahaan, karena sistem ini memiliki kegunaan sesuai dengan fungsinya. DMS (*Dealer Management System*) merupakan sistem yang mengetahui semua proses penjualan, sedangkan Oracle merupakan sistem yang mengetahui keluar masuknya uang. Dan sistem ini juga memudahkan perusahaan jika ada pemeriksaan oleh tim audit karena semua proses ada di sistem tersebut.

3. Analisis Akuntansi Syariah Dalam Sistem Informasi Penjualan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang

Dalam melakukan penjualan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat perlu disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Ada tiga prinsip dasar dalam akuntansi syariah yaitu prinsip keadilan, pertanggungjawaban, dan kebenaran.

1. Prinsip Keadilan

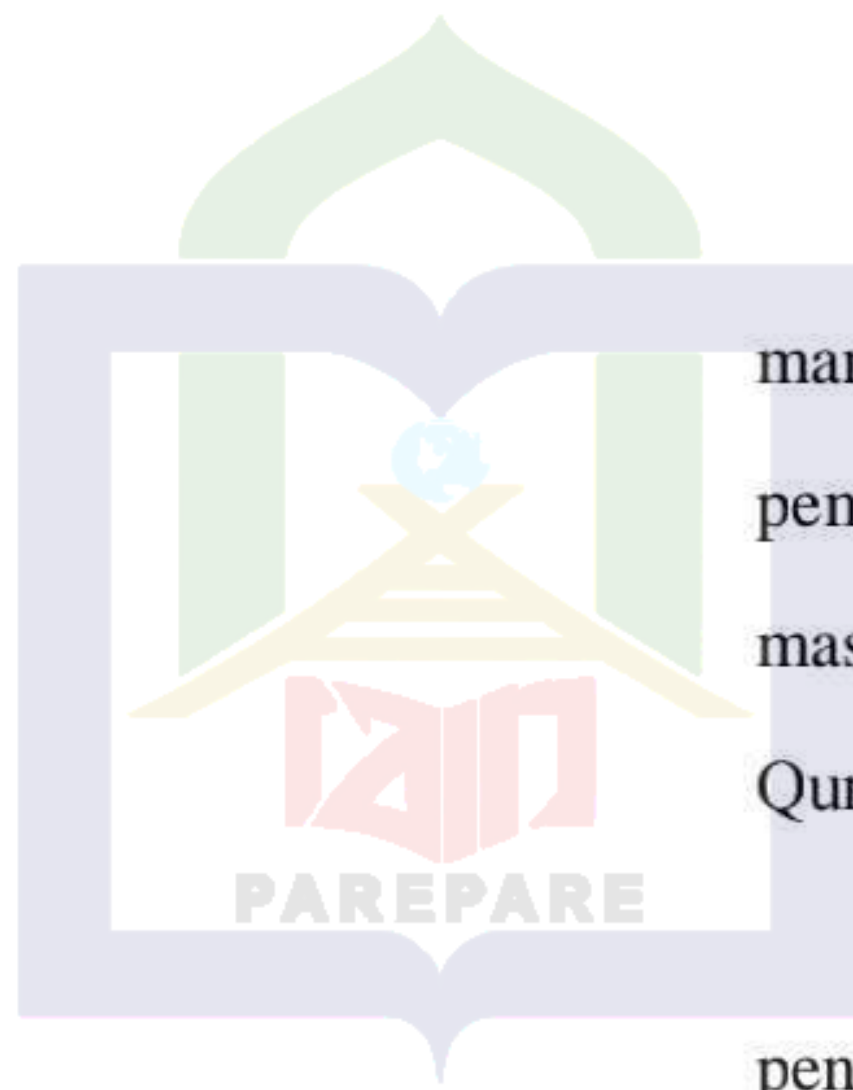
Prinsip keadilan didasarkan pada salah satu ayat dalam Al-Qur'an sebagaimana Allah berfirman dalam surah An-Nahl {16} ayat 90 yang berbunyi:

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ۗ﴾⁷¹

Terjemahnya :

Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi bantuan kepada kerabat, dan dia melarang (melakukan) perbuatan keji, kemungkar, dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran. (Q.S.An-Nahl {16} ayat 90).⁷¹

⁷¹Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahan, (Bandung: Syamil Qur'an, 2009), h. 277



Ayat diatas menjelaskan tentang berbuat adillah kamu sebagai manusia kepada kerabatmu dan kepada setiap manusia. Jadilah pemimpin yang dapat berlaku adil kepada seluruh masyarakatmu/bawahanmu sebagaimana perintah Allah dalam Al-Qur'an.

Prinsip keadilan dalam akuntansi syariah sendiri memiliki 2 pengertian. Pertama, prinsip keadilan yang berkaitan dengan praktek moral, yakni kejujuran. Kejujuran ini sangat penting supaya informasi akuntansi yang disajikan tidak menyesatkan dan merugikan masyarakat. Kedua, prinsip keadilan berasal dari kata adil yang bersifat fundamental dan berpijak pada nilai-nilai syariah serta moral. Artinya, keadilan ini menjadi pendorong untuk melakukan upaya dekonstruksi terhadap pembangunan akuntansi modern menjadi akuntansi alternatif yang lebih baik.⁷²

Pada hakikatnya pemberlakuan seseorang sesuai dengan haknya, berkaitan dengan pelaksanaan pemerintahan yang adil mengacu pada prinsip keadilan didalam menentukan seluruh kebijakan di segala bidang sehingga *customer* merasa tidak terabaikan dengan komplain atau keluhan yang dialaminya. Bentuk dari penerapan prinsip keadilan di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang ialah pemberian solusi terhadap masalah atau keluhan yang dialami pelanggan, dalam hal ini perusahaan khususnya di bagian *Customer Retention* memiliki wewenang untuk mendengar dan memberikan solusi kepada

⁷²Muhammad, *Pengenter Akuntansi Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2002). h 11



pelanggan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan selaku *Customer Retention* di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang :

Kami mendengarkan semua setiap keluhan atau masalah yang dihadapi *customer* dan dari situ nantinya kita melihat keluhan tersebut apakah masuk di keluhan ringan, sedang atau berat dan dari situ juga kita harus mengenal karakter pelanggan apakah karakternya cerewet, pendiam, atau kah tegas. Jadi dari sini melihat apakah pelanggan tersebut ingin dijelaskan secara detail atau poin-poin saja atas keluhan yang diberikan. Dan memberikan keputusan yang tepat sesuai dengana golongan keluhan yang diberikan. Tapi disini kita tidak melakukan tindakan secara pribadi tetapi keputusan yang dikeluarkan perusahaan ialah hasil dari rapat yang dilakukan seluruh karyawan. Dimana dalam artian disini kita menjadi pendengar terhadap keluhan pelanggan dan memberikan tindakan atau solusi yang adil terhadap keluhannya.⁷³

Dapat disimpulkan bahwa hal yang pertama yang dilakukan perusahaan jika ada pelanggan yang melakukan *complain* yaitu perusahaan menjadi pendengar dari keluhan pelanggan dan mengidentifikasi keluhan tersebut sesuai dengan porsi yang dikeluhkan sebelum memberikan solusi kepada pelanggan agar pelanggan selalu merasa bahwa mereka akan didengar dan merasa perusahaan tidak lepas tanggungjawab serta memberikan solusi yang adil dan tepat kepada pelanggan dari hasil kesepakatan yang telah disepakati pimpinan dari hasil rapat.

Hal tersebut dibenarkan oleh selaku pimpinan cabang yang menyatakan bahwa:

Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang

⁷³Andi Kiki Asti (*Costumer Retention Person*), wawancara, Pinrang, Jl. Jendral Sudirman, 12 Juni 2023.



terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.⁷⁴

Dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan aktivitas penjualan perusahaan tidak melepas tanggung jawab dan tidak membeda bedakan pelanggannya baik itu dari golongan menengah kebawah atau menengah ke atas dan memberikan solusi terhadap pelanggan yang memiliki keluhan dengan memberikan pelayanan yang terbaik agar terjalinnya silaturahmi antara perusahaan dan pelanggan dapat berkepanjangan.

Prinsip keadilan adalah pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara kewajiban dan hak-hak. Dimana keadilan terletak keseimbangan antara menuntut hak dan menjalankan kewajiban atau dalam arti lain keadilan ialah keadaan dimana setiap orang memperoleh perlakuan yang sama yang tidak diukur dari golongan apapun. Perusahaan dalam menerapkan prinsip keadilan untuk tercapainya keadilan bagi seluruh pelanggan yang tidak terlepas dari tanggungjawab dan kebutuhan yang menjadi hak dari suatu pelanggan tanpa mendahulukan hak dan golongan pribadi.

⁷⁴ Anny Widyastuty (*Branch Manager*) wawancara, Pinrang Jl.Jend Sudirman, 22 Juni 2023

2. Prinsip Pertanggungjawaban

Prinsip pertanggungjawaban ayat didasarkan pada salah satu Al-Qur'an sebagaimana Allah berfirman dalam surah Al-Muddaththir {74} ayat 38 yang berbunyi:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ ۗ ٣٨

Terjemahnya:

Tiap-tiap diri bertanggungjawab atas apa yang telah diperbuatnya (Q.S.Al-Muddaththir {74} ayat 38).⁷⁵

Ayat diatas menjelaskan bahwa setiap perbuatan yang dilakukan pertanggungjawaban sebenar benarnya sebagaimana Seorang pemimpin yang baik ketika mampu mempertanggungjawabkan apa yang telah dilakukan.

Akuntansi syariah memiliki prinsip pertanggungjawaban sebagai salah satu bentuk implementasi dari ajaran yang tertera dalam Al-Qur'an. Maksudnya setiap manusia diajarkan untuk selalu bertanggungjawab atas perbuatannya. Dalam hal ini, transaksi yang dilakukan seorang pembisnis harus dipertanggungjawabkan secara konkret melalui laporan keuangan atau laporan akuntansi.⁷⁶

Prinsip pertanggungjawaban dalam sistem informasi akuntansi penjualan di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sebagai wawancara yang dilakukan peneliti dengan selaku Pimpinan Cabang:

Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap

⁷⁵Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahan, (Bandung: Syamil Qur'an, 2009), h. 576

⁷⁶Muhammad, *Pengenter Akuntansi Syariah*. h 11

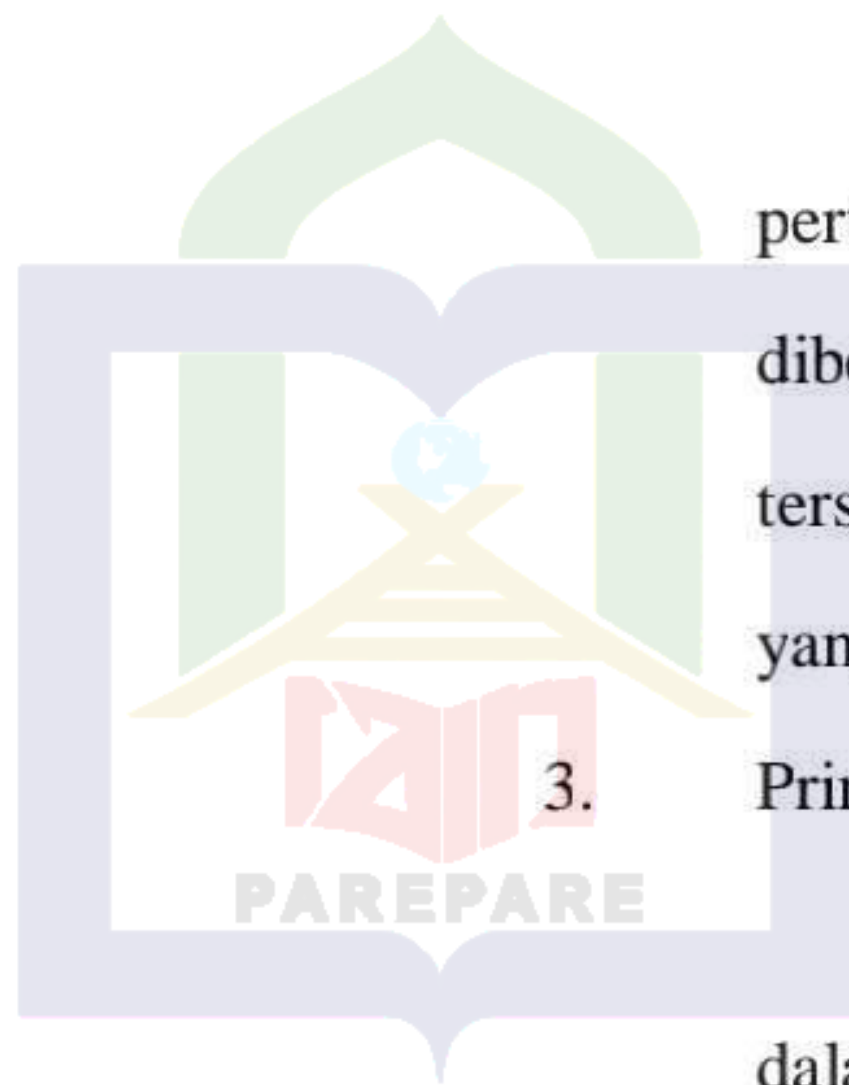


data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada di sistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang di sistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.⁷⁷

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang mempertanggungjawabkan laporan dari kegiatan perusahaan dan semua proses yang perusahaan telah lakukan akan dipertanggungjawabkan sesuai dengan tahun audit. Dimana tahun audit ini dilakukan 5 (lima) tahun sekali untuk memeriksa dan mensinkronkan data yang ada di sistem dengan bukti atau asip yang ada di perusahaan apakah sudah sesuai dengan SOP yang telah diterapkan perusahaan.

Prinsip pertanggungjawaban dapat diartikan sebagai sebuah kewajiban yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk menanggung dan menjawab, dalam artian lain harus memberikan bukti atau data yang sesuai dengan kenyataan yang telah dilakukan perusahaan. Pertanggungjawaban berkaitan langsung dengan konsep amanah yang implementasinya dalam bisnis dan akuntansi adalah organisasi yang telah terlibat dalam praktik bisnis atau transaksi jual beli harus melakukan proses pertanggungjawaban atas apa yang telah diamanahkan dan dilakukan kepada pihak-pihak yang terlibat dan

⁷⁷Anny Widyastuty (*Branch Manager*) wawancara, Pinrang Jl.Jend Sudirman, 22 Juni 2023



pertanggungjawaban diwujudkan dalam bentuk laporan dan akan diberikan kepada tim audit atau seseorang yang memeriksa laporan tersebut berdasarkan bukti dan data yang tertuang di sistem informasi yang diterapkan perusahaan.

3. Prinsip Kebenaran

Prinsip kebenaran didasarkan pada salah satu firman Allah dalam Al-Qur'an Surah Al-Anfal {8} ayat 27 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنِيكُمْ وَأَنْتُمْ
تَعْلَمُونَ ٢٧

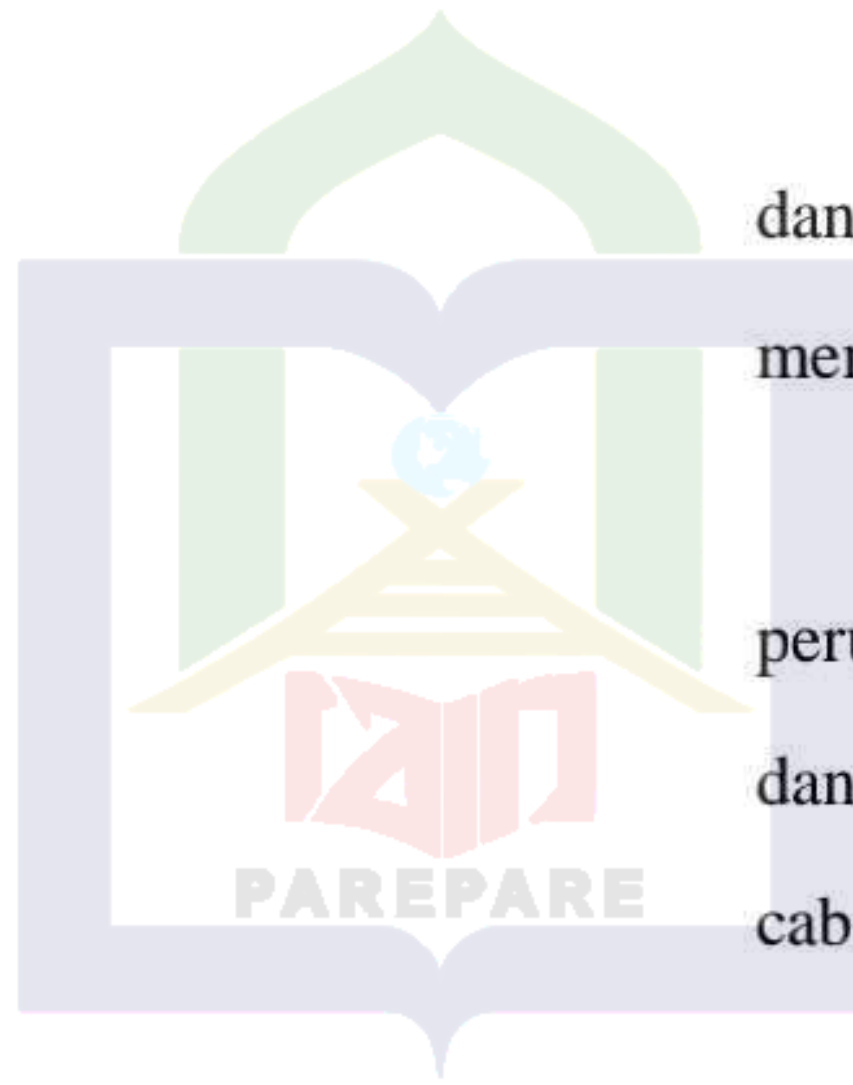
Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedangkan kamu mengetahui. (Q.S. Al-Anfal {8} ayat 27).⁷⁸

Kandungan ayat diatas menjelaskan bahwa seseorang harus besikap jujur dan tidak berkhianat kepada Allah dan Rasul-Nya dan seseorang harus amanah dalam menjalankan tugas yang telah dipercayakan. Berdasarkan ayat diatas menjelaskan tentang seseorang harus amanah, maka perusahaan untuk mencapai laba yang lebih baik dan tingkat kesejahteraan yang baik.

Akuntansi syariah juga memiliki prinsip kebenaran yang berkesinambungan dengan prinsip keadilan. Adanya prinsip kebenaran ini akan menciptakan keadilan dalam mengakui, mengukur dan melaporkan setiap transaksi ekonomi. Karena pengakuan, pengukuran

⁷⁸Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahan, (Bandung: Syamil Qur'an, 2009), h. 180



dan pelaporan transaksi keuangan akan berjalan dengan baik bila memiliki rasa kebenaran.⁷⁹

Prinsip kebenaran ialah prinsip yang wajib diterapkan oleh perusahaan dalam mengelola laporan yang ada sesuai dengan bukti dan prosedur yang telah ditentukan. Sebagaimana dijelaskan pimpinan cabang di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang, menjelaskan bahwa :

Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.⁸⁰

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sudah sesuai dengan prinsip akuntansi syariah yaitu prinsip keadilan dengan pemerataan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan, prinsip pertanggungjawaban dengan pembuatan laporan pertanggungjawaban sesuai dengan data-data dan bukti yang ada, dan prinsip kebenaran bahwa benar proses yang dilakukan sesuai dengan data yang ada di sistem.

⁷⁹Muhammad, *Pengenter Akuntansi Syariah*.

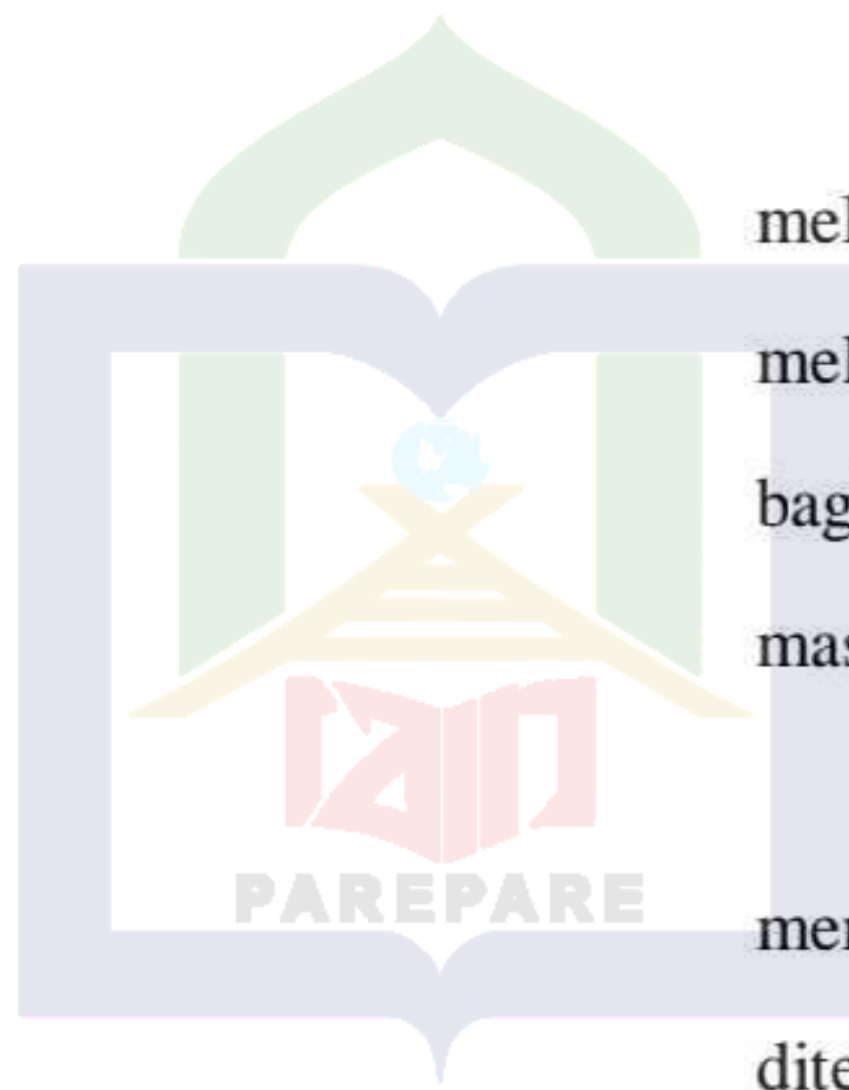
⁸⁰Anny Widyastuty (*Branch Manager*) wawancara, Pinrang Jl.Jend Sudirman, 22 Juni 2023

B. Pembahasan Penelitian

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Yang Diterapkan Dalam Meningkatkan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang.

Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sehingga mendapatkan hasil bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan ialah sistem yang berbasis aplikasi, dimana aplikasi ini bisa disebut dengan sistem DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle. Sistem DMS (*Dealer Management System*) merupakan sistem yang sangat berperan penting dan bisa dikatakan sebagai jantung dari perusahaan karena sistem ini memuat semua aktivitas yang dilakukan di perusahaan dalam arti lain mengetahui proses yang ada di perusahaan dalam melakukan aktivitas. Sedangkan sistem Oracle merupakan sistem yang mengetahui keluar masuknya uang dan sistem ini juga merupakan tolak ukur perusahaan dalam melakukan pengeluaran sesuai dengan budget yang tertera di sistem tersebut.

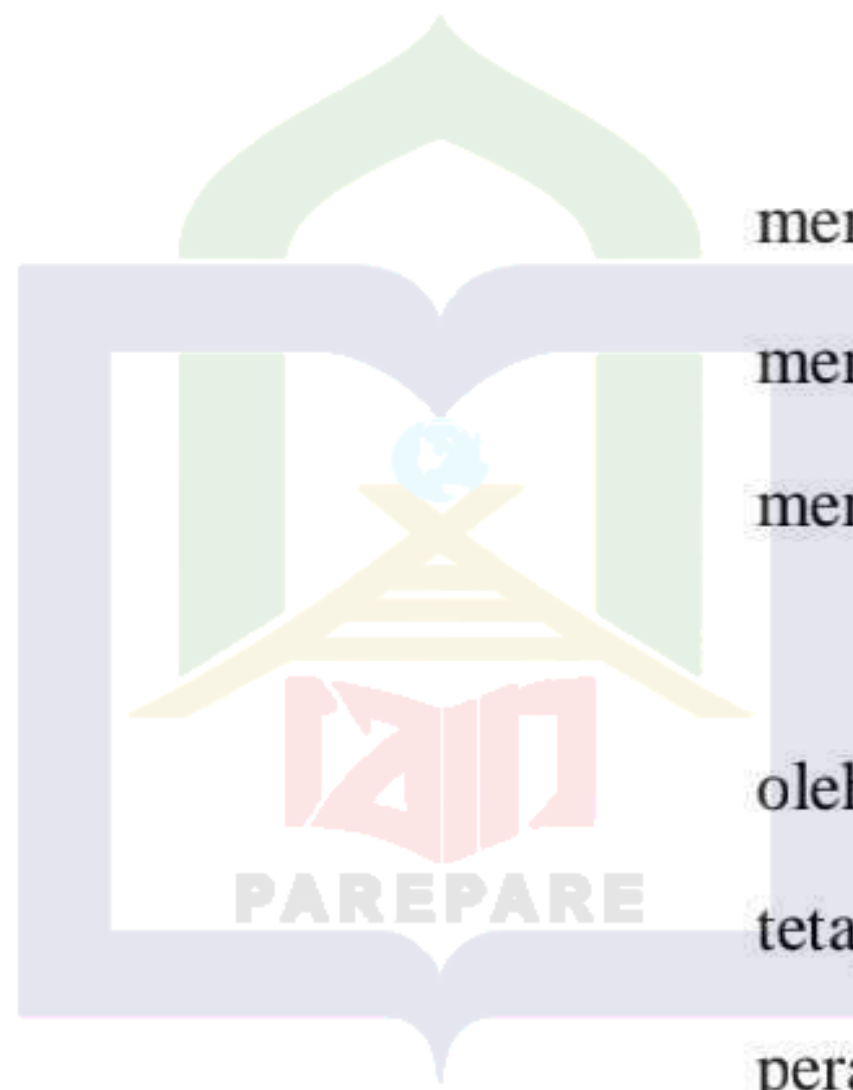
Sistem DMS (*Dealer Management System*) digunakan seluruh karyawan di perusahaan mulai dari Kepala Cabang sampai dengan *Sales* dimana sistem ini sangat mempermudah pekerjaan dan mengefisienkan waktu sehingga pekerjaan yang dilakukan dapat terselesaikan dengan mudah. Semua Proses yang dilakukan perusahaan tertuang di sistem tersebut, yaitu mulai dari proses penginputan pesanan kendaraan, pembuatan faktur dan sampai terjualnya unit, sistem ini juga memudahkan para atasan dalam



melakukan monitoring atau pengawasan atas kinerja para *Sales* dalam melakukan pekerjaannya. Sistem Oracle hanya digunakan oleh bagian Keuangan saja dimana sistem ini hanya mengatur keluar masuknya uang sesuai dengan apa yang tertera disistemnya.

Merujuk dari teori Sistem informasi akuntansi penjualan yang mengatakan bahwa prosedur yang dimulai dari urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pelanggan, pengiriman barang, pembuatan faktur dan pencatatan penjualan dimana sistem ini menyajikan keakuratan informasi bagi para pemakai dalam pembuatan keputusan untuk memecahkan suatu masalah disuatu perusahaan sehingga dapat meningkatkan penjualan dan keuntungan yang diperoleh bisa meningkat.

Teori diatas menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mengkoordinasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan, dan memperoleh informasi dengan tujuan untuk mendukung dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan penjualan sebagaimana sistem informasi yang diterapkan PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang dapat meningkatkan laba perusahaan. Dimana perusahaan menerapkan dua sistem informasi akuntansi yang dapat membantu dalam melakukan penjualan yaitu sistem DMS (*Dealer Management System*) dan sistem Oracle. Pada sistem ini sangat membantu dan memudahkan para karyawan dalam melakukan pekerjaan yang dimulai dari penginputan pesanan dari pelanggan sampai penyerahan unit yang



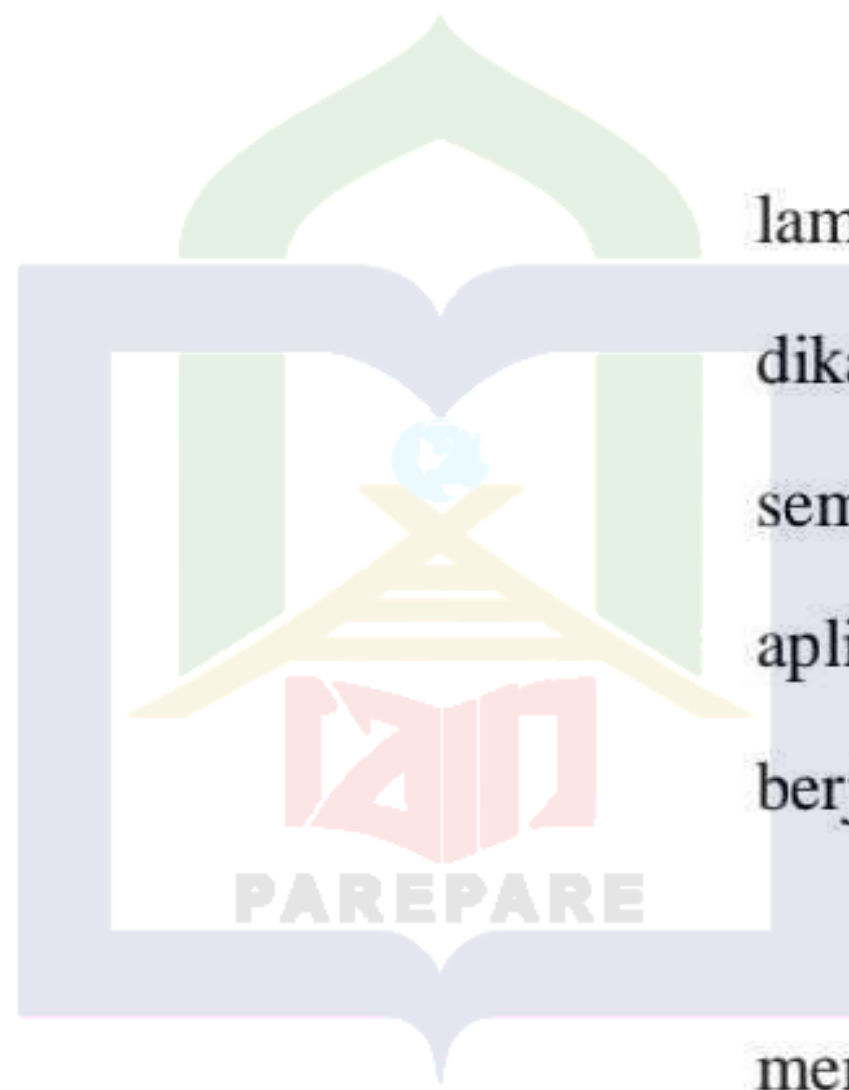
memudahkan perusahaan dalam pengambilan keputusan dalam menyusun strategi yang dalam meningkatkan penjualan dan juga dapat meningkatkan laba perusahaan.

Penelitian ini relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Anggi Yanuarti yang menunjukkan bahwa sistem sudah sesuai tetapi dalam sistem fungsi pengiriman dan fungsi penjualan terdapat perangkatan fungsi yang mengakibatkan keterlambatan pada proses pengiriman, sedangkan permintaan dari pelanggan adalah pengiriman yang tepat waktu dan sesuai dengan prosedur standar perusahaan pelanggan. Dengan kata lain, apabila pelanggan merasa puas dengan kinerja yang dilakukan maka orderan pun akan datang lebih banyak sehingga dapat menambah laba bagi perusahaan.⁸¹

2. Efektifitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Yang diterapkan Dalam Meningkatkan Laba DI PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang.

Berjalan efektifnya suatu sistem yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dalam meningkatkan laba dapat dilihat dari penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan. Dimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif karna dengan adanya sistem aplikasi tersebut memudahkan dalam setiap pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu sehingga tidak memakan waktu yang

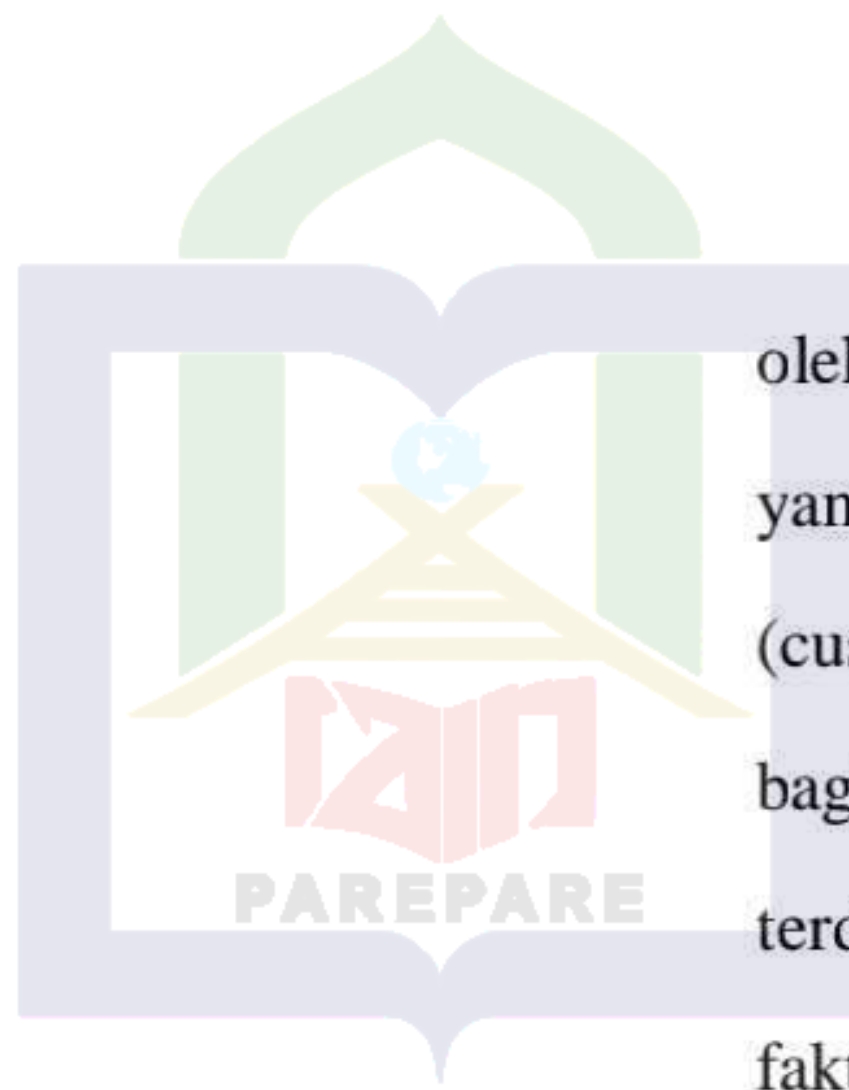
⁸¹ Yanuarti, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Laba Pada PT. FULLXIN’ (Study Kasus Di Area Safe N’ Lock Sidoarjo).”



lama dalam proses pekerjaan. Yang terpenting sistem aplikasi ini bisa dikatakan sebagai jantung dari PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang karena semua aktifitas perusahaan tertuang dalam aplikasi tersebut apabila aplikasi tersebut bermasalah maka semua pekerjaan tidak dapat berjalan.

Merujuk dari teori *technology acceptance model* (TAM) yang menyatakan bahwa terdapat dua faktor yang secara dominan yang mempengaruhi integrasi teknologi. Faktor yang pertama yaitu *usefulness* yakni mempengaruhi kemauan untuk memanfaatkan teknologi faktor kedua yaitu *ease of use* yakni kemudahan penggunaan teknologi. Pada umumnya penggunaan teknologi akan memiliki persepsi positif terhadap teknologi yang disediakan, jadi semakin baik pengetahuan seseorang mengenai sistem informasi akuntansi penjualan maka akan semakin baik juga kinerja karyawan dalam meningkatkan laba perusahaan.

Teori diatas menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mengkoordinasikan kemauan dan penggunaan teknologi dalam menghasilkan data informasi yang dapat berjalan efektif sebagaimana efektifitas sistem informasi yang diterapkan PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang dapat meningkatkan laba perusahaan. Dengan adanya sistem tersebut sangat memudahkan seluruh karyawan dalam melakukan pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu sehingga tidak memakan waktu yang lama dalam proses pekerjaan.



Penelitian ini relevan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Annisa Sokarisma Putri yang menunjukkan bahwa bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan pada Ladyfameshop adalah pelanggan (customer), bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian stock list, bagian gudang dan bagian pengiriman. Dokumen yang digunakan terdapat nama pemesan dan jumlah barang yang dipesan, serta untuk faktur penjualan (struck) sudah terdapat nomor urut tercetak. Pelaksanaan aktivitas pada saat melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan pada Ladyfameshop sudah cukup baik dan memadai. Struktur organisasi pada Ladyfameshop telah memenuhi pengendalian internal yaitu dengan adanya job description yang jelas mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing personil.⁸²

3. Analisis Akuntansi Syariah Dalam Sistem Informasi Penjualan Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang.

Tabel 4.1 Data Penjualan Mobil Merek Toyota Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tahun 2021 dan 2022

Jenis Kendaraan	Jumlah Penjualan (Unit)	
	2021	2022
AGYA	55	66
YRS	7	5
CLY	75	91
AVZ	98	45
VLZ	15	22
RUSH	131	123
RAIZE	39	50

⁸² Putri, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Menunjang Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Ladyfameshop Bandar Lampung)o Title."



INV	7	14
VOXY	0	4
FORT 4X2	20	29
FORT 4X4	1	0
ALPH	0	0
CRLROSS	0	2
CMRY	0	0
HIL 4X2	3	1
HIL 4X4	8	10
DYNA	7	0
HIACE	1	1
CHR	5	0
FT86	0	0
TOTAL	472	463

Sumber: PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa data penjualan dari PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang pada tahun 2021 sampai dengan tahun 2022. Pada tahun 2021 penjualan yang dicapai yaitu sebanyak 472 unit, dengan penjualan pada jenis mobil AGYA sebanyak 55 unit, YSR sebanyak 7 unit, CLY sebanyak 75 unit, AVZ sebanyak 98 unit, VLZ sebanyak 15 unit, RUSH sebanyak 131 unit, RAIZE sebanyak 39 unit, INV sebanyak 7 unit, FORT 4X2 sebanyak 20 unit, FORT 4X4 sebanyak 1 unit, HIL 4X2 sebanyak 3 unit, HIL 4X4 sebanyak 8 unit, DYNA sebanyak 7 unit, HIACE sebanyak 1 unit, CHR sebanyak 5 unit. Dan pada tahun 2022 total penjualan unit dari penjualan perusahaan menjadi 463 unit, dimana penjualan pada jenis mobil AGYA sebanyak 66 unit, YSR sebanyak 5 unit, CLY sebanyak 91 unit, AVZ sebanyak 45 unit, VLZ sebanyak 22 unit, RUSH sebanyak 123 unit, RAIZE sebanyak 50 unit, INV sebanyak 14 unit, FORT 4X2

sebanyak 29 unit, VOXY sebanyak 4 unit, CRLROSS sebanyak 2 unit, HIL 4X2 sebanyak 1 unit, HIL 4X4 sebanyak 10 unit, dan HIACE sebanyak 1 unit. Berikut hasil penjualan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sebagai berikut:

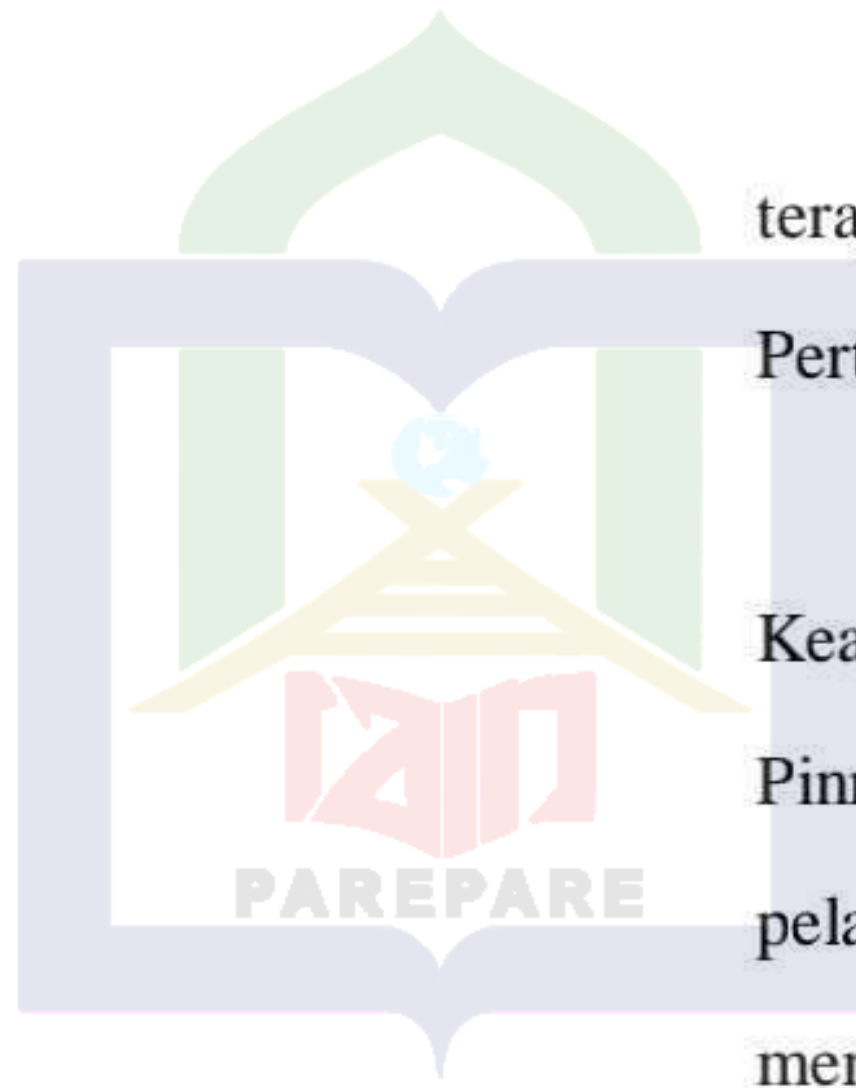
Tabel 4.2 hasil penjualan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang pada tahun 2021 dan 2022

No	Tahun	Jumlah Laba
1	2021	Rp 9.488.024.890,-
2	2022	Rp 7.545.493.519,-
Total		Rp 17.033.518.409,-

Sumber: PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang pada tahun 2021 keuntungan (laba) yang diperoleh perusahaan meningkat menjadi sebesar Rp9.488.024.890, dan pada tahun 2022 laba PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menurun menjadi sebesar Rp7.545.493.519. dengan akumulasi keuntungan (laba) yang diperoleh mulai dari tahun 2021 sampai 2022 sebesar Rp17.033.518.409. Dimana data ini tertuang pada sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang.

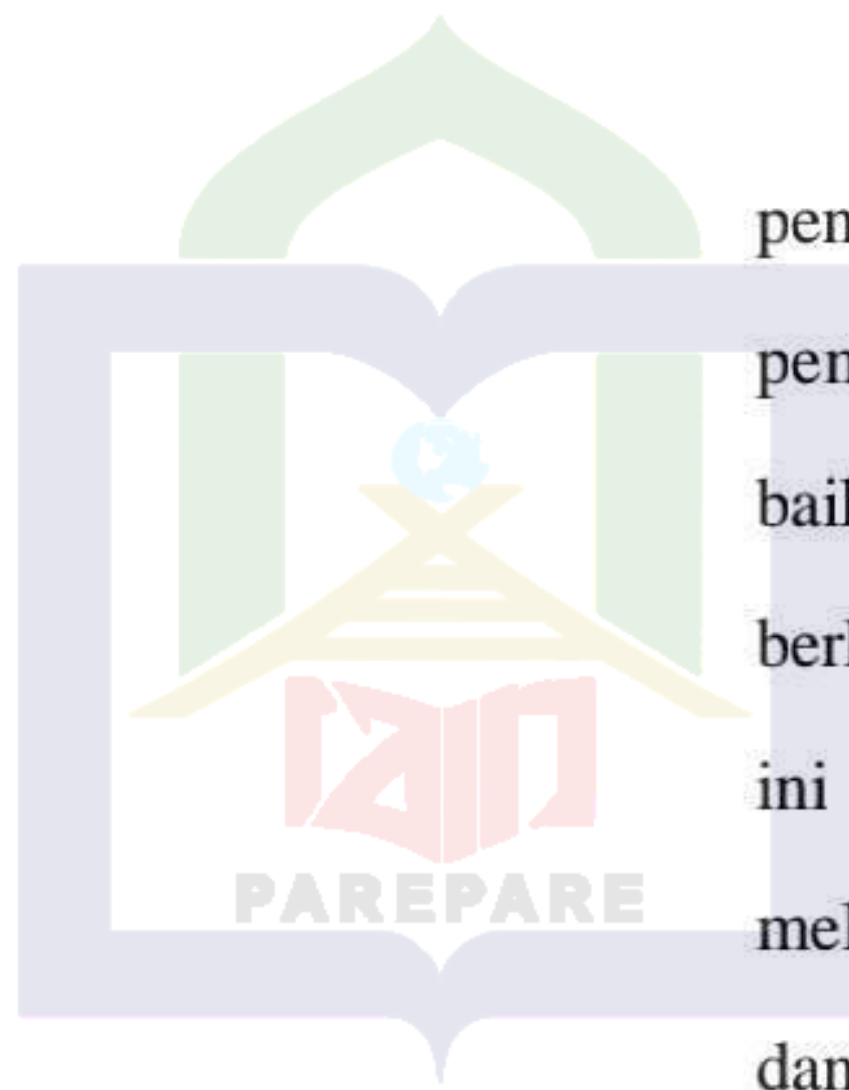
Hasil penelitian yang dilakukan di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan 3 (tiga) prinsip akuntansi syariah dalam melakukan sistem informasi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan laba perusahaan, tiga prinsip akuntansi syariah yang di



terapkan perusahaan yaitu Prinsip Keadilan, Prinsip Pertanggungjawaban, dan Prinsip Kebenaran.

Hasil dari penelitian yang didapatkan peneliti ialah dari Prinsip Keadilan yaitu dapat dilihat dimana perusahaan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat adil dalam melakukan pelayanan kepada seluruh pelanggannya dan tidak memandang pelanggannya itu dari golongan menengah keatas atau menengah kebawah. Dari Prinsip Pertanggungjawaban yaitu dapat dilihat perusahaan dalam melakukan pertanggungjawaban sesuai dengan waktu audit dimana pada 5 (lima) tahun sekali dilakukan pemeriksaan oleh Audit Internal yang dimiliki Perusahaan Hadji Kalla. Dan dari Prinsip Kebenaran yaitu dimana perusahaan menyediakan pelaporan pertanggungjawaban sesuai dengan data yang sebenar-benarnya yang terjadi diperusahaan dan diberikan kepada Tim Audit Internal yang dimiliki Perusahaan Hadji Kalla untuk mencocokkan data yang ada di sistem dengan bukti yang ada di arsip perusahaan apakah sudah sesuai dengan SOP yang diterapkan perusahaan.

Merujuk dari teori Akuntansi syariah yang menyatakan bahwa prinsip-prinsip akuntansi syariah yaitu : 1) Akuntansi syariah memiliki prinsip pertanggungjawaban sebagai salah satu bentuk implementasi dari ajaran yang tertera dalam Al-Qur'an. Maksudnya setiap manusia diajarkan untuk selalu bertanggungjawab atas perbuatannya. 2) Prinsip keadilan berasal dari kata adil yang bersifat fundamental dan berpijak pada nilai-nilai syariah serta moral. Artinya, keadilan ini menjadi



pendorong untuk melakukan upaya dekonstruksi terhadap pembangunan akuntansi modern menjadi akuntansi alternatif yang lebih baik. 3) Akuntansi syariah juga memiliki prinsip kebenaran yang berkesinambungan dengan prinsip keadilan. Adanya prinsip kebenaran ini akan menciptakan keadilan dalam mengakui, mengukur dan melaporkan setiap transaksi ekonomi. Karena pengakuan, pengukuran dan pelaporan transaksi keuangan akan berjalan dengan baik bila memiliki rasa kebenaran.

Teori di atas menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak terlepas dari prinsip-prinsip akuntansi syariah yang mengatur untuk mencapai kesejahteraan dengan tujuan menjalin hubungan jangka panjang antara perusahaan dan pelanggan, seperti yang diterapkan PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang dalam bertindak adil kepada seluruh pelanggan, bertanggung jawab dan memberikan pelaporan yang benar baik itu dari pelaporan perusahaan maupun proses penjualan yang dilakukan. Dalam penerapan prinsip kebenaran tidak lepas dari prinsip pertanggungjawaban dan keadilan karena untuk mengukur kebenaran maka melalui pengukuran pertanggungjawaban dan keadilan.

Islam pun memerintahkan untuk mencatat setiap transaksi yang dilakukan sehingga apabila nantinya terjadi kekeliruan diantara keduanya, maka dengan catatan transaksi tersebutlah yang menjadi bukti transaksi yang pernah dilakukan. Umat Islam berkewajiban

mencatat setiap transaksi non tunai Seperti yang telah dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah {2} ayat 282 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَلُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلٍ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ٢٨٢

Terjemahnya:

“282. Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimfakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada

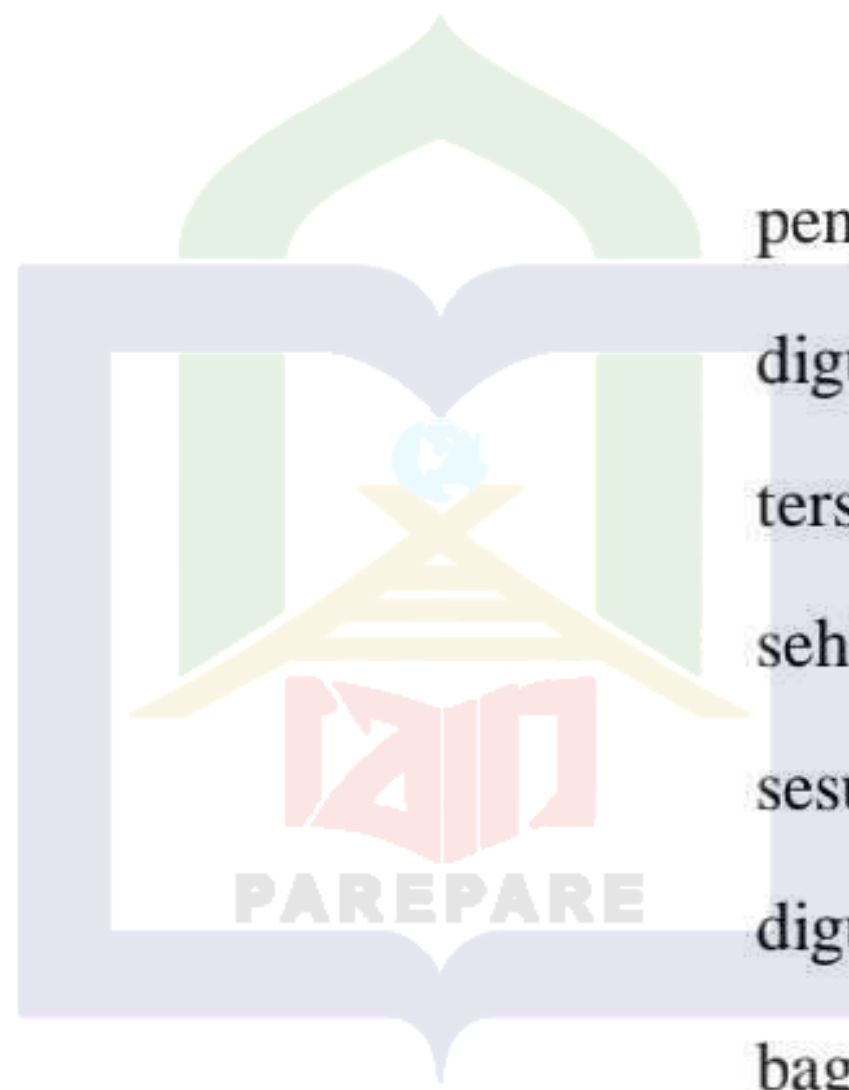


tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu".⁸³

Dari ayat tersebut menjelaskan bahwa jika seseorang hendak bermuamalah, dimana bermuamalah yang dimaksud adalah kegiatan jual-beli, berutang-piutang, sewa-menyewa, dan sebagainya maka dianjurkan untuk mencatat transaksi tersebut dengan waktu yang ditentukan dan yang menuliskan transaksi tersebut harus menulisnya dengan benar tanpa mengurangi ataupun menambah transaksi tersebut. Sehingga yang ditugaskan untuk mencatat transaksi tersebut adalah orang-orang yang dapat dipercaya dan jujur. Terkait dengan ayat tersebut, pemerintah desa dan perangkat desa harus menuliskan transaksi-transaksi yang dilakukan dalam proses pengelolaan dana desa sebagai bentuk pertanggungjawaban mereka atas pengelolaan dana tersebut.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Rudi Abdullah menunjukkan bahwa Sistem Penjualan tunai pada PT. Marina Mart Kendari sudah cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan: PT. Marina Mart Kendari sudah melibatkan bagian-bagian yang bertanggung jawab dalam tugasnya sehingga dapat dilakukan pengecekan antar bagian yang terkait. Bagian-bagian tersebut meliputi bagian order penjualan, bagian kas, bagian

⁸³Departemen Agama RI, Al-Quran dan Terjemahan, (Bandung: Syamil Qur'an, 2009), h. 100



pengemasan, pengiriman dan bagian keuangan. Catatan yang digunakan didistribusikan dengan baik yaitu informasi dalam catatan tersebut didistribusikan sesuai dengan kebutuhan setiap bagian sehingga setiap bagian yang terkait dapat melihat catatan tersebut sesuai dengan wewenangnya.⁸⁴ Adapun persamaan sistem yang digunakan pada penelitian Rudi Abdullah sepenuhnya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan. Akan tetapi dalam penggunaan sistem aplikasi tersebut setiap orang hanya bisa mengakses sesuai dengan pekerjaannya saja.

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian Emy Rusmiati. Kajian Emy Rusmiati di dasarkan pada sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan laba, telah ditemukan kelemahan yaitu perangkapan fungsi karyawan.⁸⁵ Akibatnya tidak ada pemeriksaan otomatis atas ketelitian pekerjaan karyawan satu dengan karyawan lainnya dan memungkinkan ditemukan kecurangan dan kesalahan. Sedangkan penelitian ini PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif karena adanya sistem aplikasi yang memudahkan dalam setiap pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu sehingga tidak memakan waktu yang lama dalam proses pekerjaan termasuk prinsip yang digunakan pada sistem ini merujuk pada prinsip syariah yaitu prinsip keadilan, prinsip pertanggungjawaban, dan prinsip kebenaran.

⁸⁴ Abdullah, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Peningkatan Laba Pada PT . Marina Mart Kendari."

⁸⁵ Rusmiati, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk."



Sedangkan pada penelitian Emy Rusmiati yang digunakan hanya berbasis konvensional saja.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang, peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Adapun sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang yaitu menggunakan sistem Oracle dan DMS (*Dealer Management System*). Dimana sistem aplikasi Oracle hanya digunakan oleh bagian keuangan saja sedangkan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) sepenuhnya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan. Akan tetapi dalam penggunaan sistem aplikasi tersebut setiap orang hanya bisa mengakses sesuai dengan pekerjaannya saja.
2. Penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan dalam peningkatan laba perusahaan di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif karna dengan adanya sistem aplikasi tersebut memudahkan dalam setiap pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu sehingga tidak memakan waktu yang lama dalam proses pekerjaan. Yang terpenting sistem aplikasi ini bisa dikatakan sebagai jantung dari PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang karena semua aktifitas perusahaan tertuang dalam aplikasi tersebut apabila aplikasi tersebut bermasalah maka semua pekerjaan tidak dapat berjalan.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang telah menerapkan sistem yang sesuai dengan

prinsip akuntansi syariah yaitu: prinsip keadilan, prinsip pertanggung jawaban dan prinsip kebenaran.

B. Saran

1. Kepada seluruh karyawan perusahaan untuk kedepannya diharapkan mampu lebih meningkatkan kinerja kerjanya. Terkhususnya kepada karyawan bagian pemasaran untuk kedepannya diharapkan lebih gigih lagi dan memaksimalkan pekerjaannya dalam memasarkan unit-unit yang ingin diperjual belikan.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu mengembangkan penelitian terkait dengan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah).

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran Al-Karim

Abdullah, Rudi. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Peningkatan Laba Pada PT . Marina Mart Kendari." Skripsi, *Azramedia Indonesia* 01 (2022).

Arikunto, Suharismi. *Dasar-Dasar Research*. Bandung: Tarsito, 1995.

Baridwan, Saki. *Sistem Informasi Akuntansi Cetakan Kesembilan*. Yogyakarta: BPFE, 2015.

Sriyanto Dkk. "Sistem Informasi Dan Manajemen Bisnis." *SIMADA* 02, no. 02 (2019): 125.

Efendi, Juli. "Perencanaan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Jeeni Shop." Skripsi, Sekolah Tinggi Manajemen Informasih Dan Komputer Batam, 2017.

Ervina DKK, Nelly. *Teori Akuntansi*. Bandung: Media Sains Indonesia, 2022.

Hamta, Firdaus. *Buku Bahan Ajar Metode Penelitian Akuntansi*. Yogyakarta: Deepublish, 2012.

Harahap, Sofyan Syafri. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.

Irfan, Rusdiana & Moch. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Pustaka Setia, 2018.

Irviani, Elisabet Yunaeti Anggraeni & Rita. *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi, 2017.

Khaddafi Dkk, Muammar. *Akuntansi Syariah*. Medan: Masenatera, 2016.

L.Hurt, Robert. *Accounting Information System*. McGraw-Hill, 2013.

Mariana Dkk, Anna. *Sistem Informasi Akuntansi*. Surabaya: UM Surabaya, 2017.

Muhammad. *Pengenter Akuntansi Syariah*. Jakarta: Salemba Empat, 2002.

Mujahidah DKK, Andi. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (TOYOTA) Cabang Pinrang." *Jurnal Riset Edisi II* 1, no. 020 (2016).

Mulyadi. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Keempat*. Yogyakarta: Salemba Empat, 2016.

Mulyadi. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Ketiga*. Yogyakarta: Salemba Empat, 2008.

Naibaho, Rahmad Sulaiman. "Peran Dan Perencanaan Teknologi Informasi Dalam Perusahaan." *Warta*, no. 52 (2017).

Nufus, Khayatun. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan." *Economic, Accounting, Management and Business* 01, no. 1 (2018): 64.

Nugrah DKK, Derri Benarli. *Sistem Informasi Akuntansi*. Sumatera Barat: PT.Global Eksekuti Teknologi, 2022.

Prabowo, Dkk. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Di Bank Umum." *JUPE UNS* 2, no. 1 (2013): 120.

Purwanto, Edi, Darwin Bachtiar, Klara Mayori Septiani, Nugroho Ridhwan, July Deviny, Kandi Sofia Senastri Dahlan, Daniel Augusta Susanto, and Dian Ramadhani Elyosha Marey. *Technology Adoption A Conceptual Framework. Yayasan Pendidikan Philadelphia*. Tangerang: Yayasan Pendidikan Philadelphia, 2020.

Putri, Annisa Sokarisma. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Menunjang Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Ladyfameshop Bandar Lampung)o Title," 2021.

Riswaya, Asep Ririh. "Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property Di PT Sanggraha Property." *Computech & Bisnis* 7, no. 2 (2013): 106–16.

Rusmiati, Emy. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk," 2022.

Sandra, Shilvia. "Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi, Kualitas Pelayanan Berbasis Digital Dan Perceived Usefulness Terhadap Kepuasan Nasabah." UNIVERSITAS PASUNDAN BANDUNG, 2019.

Sarfina. "Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Di PT. Sepuluh Prakarsa Bersatu Unggul Sidrap (Analisis Akuntansi Syariah)." Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2022.

Setiawan, Anastasia Diana & Lilis. *Sistem Informasi Akuntansi Perencanaan, Proses Dan Penerapan*. Yogyakarta: Andi, 2011.

Steinbart, Marshall B Romney & Paul John. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2010.

Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2015.

Suwaji, Usep Sudrajat dan. *Ekonomi Manajerial*. Yogyakarta: Budi Utama, 2018.

Suwandi, Basrowi &. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta, 2008.

Wariyah, Mia Lasmi. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Bandung: Pustaka Setia, 2016.

Yanuarti, Anggi. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Laba Pada PT. FULLXIN’ (Study Kasus Di Area Safe N’ Lock Sidoarjo).” *STIE Mahardika Surabaya*, 2020.

Zubair DKK, Muhammad Kamal. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Edited by Rahmawati. Cetakan I. Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2020.



CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

LAMPIRAN

Surat Penelitian Awal (Observasi)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.2467/In.39/FEBI.04/PP.00.9/05/2023
Lampiran : -
Hal : Penelitian Awal (Observasi)

Yth. PIMPINAN PT. HADJI KALLA TOYOTA PINRANG
Di
Pinrang

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : SULKIFLI
Tempat/ Tgl. Lahir : PUCCANRA, 21JULI 2001
NIM : 19.62202.047
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/ AKUNTANSI SYARIAH
Semester : VIII(DELAPAN)
Alamat : KELURAHAN BOJO BARU, KECAMATAN
MALLUSETASI, KABUPATEN BARRU

Bermaksud akan mengadakan penelitian awal di wilayah Kantor dalam rangka penyusunan proposal skripsi yang berjudul:

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PENINGKATAN LABA DI PT. HADJI KALLA TOYOTA PINRANG (ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH)

Pelaksanaan penelitian awal ini direncanakan pada bulan Mei sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 19 Mei 2023
Dekan,



Muztalifah Muhammadun

Surat Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
 PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.2612/In.39/FEBI.04/PP.00.9/05/2023
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
 Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
 Di
 KABUPATEN PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : SULKIFLI
 Tempat/ Tgl. Lahir : PUCCANRA, 21JULI 2001
 NIM : 19.62202.047
 Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/AKUNTANSI SYARIAH
 Semester : VIII (DELAPAN)
 Alamat : KELURAHAN BOJO BARU, KECAMATAN MALLUSETASI,
 KABUPATEN BARRU

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PENINGKATAN LABA DI PT. HADJI KALLA TOYOTA PINRANG (ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Mei sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 26 Mei 2023
 Dekan,



Muztalifah Muhammadun

Surat Izin Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

**KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG**
 Nomor : 503/0321/PENELITIAN/DPMPPTSP/05/2023

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

- Menimbang** : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 26 05 2023 atas nama SULKIFLI dianggap telah memenuhi syarat syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.
- Mengingat** :
 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
 8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.
- Memperhatikan** :
 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0611/R/T.Teknis/DPMPPTSP/05/2023, Tanggal : 26 05 2023
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0321/BAP/PENELITIAN/DPMPPTSP/05/2023, Tanggal : 26 05 2023

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- KESATU** : Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :
- | | |
|------------------------------|---|
| 1. Nama Lembaga | : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE |
| 2. Alamat Lembaga | : JL. AMAL BAKTI NO. 08 SOREANG, PAREPARE |
| 3. Nama Peneliti | : SULKIFLI |
| 4. Judul Penelitian | : SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PENINGKATAN LABA DI PT. HADJI KALLA TOYOTA PINRANG (ANALISIS AKUNTANSI SYARIAH) |
| 5. Jangka waktu Penelitian | : 1 Bulan |
| 6. Sasaran/target Penelitian | : KEPALA CABANG, SUPERVISOR PEMASARAN, KEPALA KEUANGAN BESERTA STAF YANG BERKECIMPUN DI BAGIAN PEMASARAN |
| 7. Lokasi Penelitian | : Kecamatan Watang Sawitto |
- KEDUA** : Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 26-11-2023.
- KETIGA** : Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.
- KEEMPAT** : Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 26 Mei 2023



Biaya : Rp 0,-



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :
ANDI MIRANI, AP, M.Si
 NIP. 197406031993112001
 Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSrE

DPMPPTSP

Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

KALLATOYOTA

PT.Hadji Kalla
Jl.Jend Sudirman No. 10 A Pinrang
Sulawesi Selatan
Phone : 0421-921074

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawa ini:

Nama : Anny Widyastuty
Jabatan : Pimpinan PT. KALLA TOYOTA PINRANG
Alamat : Jl Jend Sudirman No 10 A Rubae Kab. Pinrang

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkifli
NIM : 19.62202.047
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

Mahasiswa tersebut benar telah melakukan penelitian di PT. KALLA TOYOTA PINRANG. Penelitian tersebut telah dilaksanakan selama 1 (satu) bulan dari Tanggal 05 Juni 2023 sampai 05 Juli 2023 dalam rangka menyusun skripsi dengan judul **"Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"**

Demikian surat keterangan ini dibuat sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, Juni 2023

PT. HADJI KALLA
CABANG PINRANG


ANNY WIDYASTUTY
BRANCH MANAGER

A PART OF KALLA AUTOMOTIVE

Pedoman Wawancara



NAMA MAHASISWA : SULKIFLI
 NIM : 19.62202.047
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 PRODI : AKUNTANSI SYARIAH
 JUDUL : SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
 TERHADAP PENINGKATAN LABA DI PT.HADJI
 KALLA TOYOTA PINRANG (ANALISIS
 AKUNTANSI SYARIAH)

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?
2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?
3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?
4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?
5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?
6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?
7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?



8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?
9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?
10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?
11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?
12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?
13. Apakah perusahaan adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?
14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?
15. Jika perusahaan telah diperiksa oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?
16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Parepare, 15 Februari 2023

Mengetahui,

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama


(Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M.)
NIP. 19711111 199803 2 003


(Sri Wahyuni Nur, S.E., M.Ak.)
NIP. 19890208 201903 2 012

Surat Keterangan Wawancara



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : ANNJ WIDYASTUTI
 Jenis Kelamin : PEREMPUAN
 Alamat : PALM HILDU PINRANG
 Jabatan : BRANCA MANAGER

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulfitri
 NIM : 19 62202 047
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Akuntansi Syariah
 Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulfitri yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, Juni 2023

Yang bersangkutan

(Signature)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **HAMDI HAFID**

Jenis Kelamin : **LAKI LAKI**

Alamat : **PINRANG**

Jabatan : **SALES SUPERVISOR**

Menerangkan bahwa,

Nama : **Sulkifli**

NIM : **19.62202.047**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Prodi : **Akuntansi Syariah**


Alamat : **Jl. Pembangunan, Bojo Baru**

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkifli yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, Juni 2023

Yang bersangkutan


(HAMDI HAFID)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawa ini

Nama : WIJYA LARASATI

Jenis Kelamin : PEREMPUAN

Alamat : Jl. MUHAMMADIYAH NO 20 PAREPARE

Jabatan : FINANCE ADM STAFF

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkilfi

NIM : 19.62202.047

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Syariah

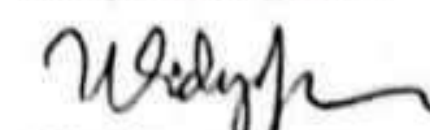
Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkilfi yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, 05 Juni 2023

Yang bersangkutan


(Wijya Larasati)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawa ini

Nama : NURADJI ANGGAN

Jenis Kelamin : PEREMPUAN

Alamat : PINRANG

Jabatan : ADM SALES

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkifli

NIM : 19.62202.047

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Syariah

Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkifli yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, 05 Juni 2023

Yang bersangkutan



(Nuradji Anggan)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawa ini

Nama : HERAWATI HERCULES

Jenis Kelamin : PEREMPUAN

Alamat : JL JEND KOTIRMOSO

Jabatan : KASIR

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkifli

NIM : 19.62202.047

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Syariah

Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkifli yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang

-Parepare, 13 Juni 2023

Yang bersangkutan

Herawati

(Herawati H)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Hamsinah
 Jenis Kelamin : perempuan
 Alamat : Jl. Indukhi ken L.
 Jabatan : Marketing

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkifli
 NIM : 19 62202 047
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Akuntansi Syariah
 Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkifli yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, Juni 2023

Yang bersangkutan

Hamsinah

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : RESKI SUSANTO
Jenis Kelamin : PRIA
Alamat : BOJONEGARA
Jabatan : SALES Executive

Menerangkan bahwa,

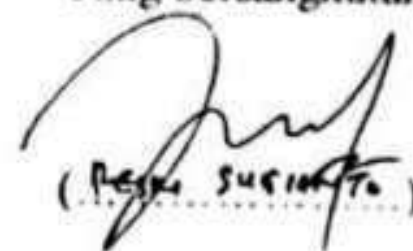
Nama : Sulkifli
NIM : 19.62202.047
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah
Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkifli yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, Juni 2023

Yang bersangkutan


(Reski Susanto)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawa ini.

Nama : WAHYUDIN

Jenis Kelamin : LAKI LAKI

Alamat : VILLA TAMAR SARI 4 K PANEMAE

Jabatan : SALES

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkifli

NIM : 19.62202.047

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Syariah

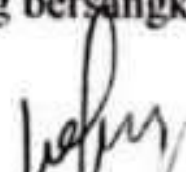
Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkifli yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, Juni 2023

Yang bersangkutan


(.....WAHYUDIN.....)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawa ini:

Nama : AFBAR-S
Jenis Kelamin : PRIA
Alamat : AWANG-AWANG
Jabatan : SALESMAN

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkifli
NIM : 19.62202.047
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah
Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkifli yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Parepare, Juni 2023

Yang bersangkutan

()



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawa ini

Nama : Andi Kikiasti

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat : Jl. Ganda Lama No. 24 Pinrang

Jabatan : Customer Relation Peran

Menerangkan bahwa,

Nama : Sulkiifi

NIM : 19.62202.047

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Akuntansi Syariah

Alamat : Jl. Pembangunan, Bojo Baru

Benar telah memberikan wawancara kepada saudara Sulkiifi yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Peningkatan Laba Di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya

Pinrang, 20/11/2023
Pinrang, 20/11/2023

Yang bersangkutan
KALLA TOYOTA
CABANG PINRANG
()
ANDI KIKIASTI
CUSTOMER RELATION PERAN

Transkrip Wawancara

Nama : Anny Widyastuty

Jabatan : *Branch Manager*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan, sistem ini merupakan sistem Oracle dan DMS (*Dealer Management System*). Dimana sistem ini sangat efektif dalam meningkatkan penjualan sehingga juga dapat meningkatkan laba perusahaan, karena sistem ini memiliki kegunaan sesuai dengan fungsinya. DMS (*Dealer Management System*) merupakan sistem yang mengetahui semua proses penjualan, sedangkan Oracle merupakan sistem yang mengetahui keluar masuknya uang. Dan sistem ini juga memudahkan perusahaan jika ada pemeriksaan oleh tim audit karena semua proses ada di sistem tersebut. Seperti yang kita lihat bahwa sistem yang diterapkan perusahaan adalah sistem yang disebut DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle dimana kedua sistem ini sangat efektif karena khususnya di sistem DMS (*Dealer Management System*) semua aktivitas atau proses penjualan ada di sistem tersebut. Dan di sistem Oracle merupakan sistem yang mengetahui keluar masuknya uang. Sehingga pada saat ada tim audit kita bisa memperlihatkan semua proses dan kegiatan penjualan serta keluar masuknya uang disistem tersebut.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales*.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatakan sebagai DEC (Delivery Excelent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up.*

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjualann secara tunai maupun secara kredit, tapi

tergantung dari *custimernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaaa adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses

yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperiksa oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Hamid Hafid

Jabatan : *Supervisor*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data, dimana data tersebut dijadikan sebagai informasi yang bertujuan sebagai tempat pengambilan keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan, Sistem informasi akuntansi yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang yaitu berbasis aplikasi yang dimana aplikasi ini bernama DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle. Tapi salah satu aplikasi yang dipakai dan yang berhubungan dengan wewenang saya yaitu aplikasi DMS (*Dealer Management System*). Dimana pada aplikasi ini saya gunakan sebagai tempat untuk memonitoring seluruh *sales* dan memudahkan kesediaan stok unit dalam penjualan yang di input oleh *sales*. Berdasarkan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan merupakan sistem yang sangat efektif karena sistem ini sangat membantu dalam melakukan penjualan dan memudahkan dalam pengawasan penjualan sehingga penjualan dapat meningkat dan laba perusahaan juga meningkat.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales*.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan

penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatan sebagai DEC (Delivery Excelent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up*.

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang dberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjualann secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaa adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperika oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Widya Larasati
Jabatan : *Financial Adm Staff*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data sehingga menghasilkan informasi untuk mengambil keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan atau digunakan dalam meningkatkan laba di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang ini terdapat dua sistem aplikasi yang digunakan yaitu DMS dan Orecel. Sistem DMS (*Dealer Management System*) biasanya digunakan oleh bagian marketing dan keuangan sedangkan Orecel hanya digunakan oleh bagian keuangan saja. Sistem Informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menurut saya sangat efektif dalam meningkatkan laba perusahaan karena sistem ini merupakan sistem yang digunakan di seluruh perusahaan Kalla yang berada dibidang otomotif. Dan sistem ini juga dapat di awasi langsung oleh *Owner* (pemilik perusahaan). Dan kita sekarang berada di era globalisasi dimana semua perusahaan sudah menggunakan sistem teknologi dalam mengolah data yang ada diperusahaan, maka dari itu PT.Hadji Kalla Toyota menerapkan sistem yang berbasis aplikasi untuk mempermudah dalam melakukan penjualan dalam meningkatkan laba.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales*.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan

penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatakan sebagai DEC (Delivery Excellent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up*.

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjualan secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusaha adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperika oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut :
Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Nuraeni Arsyad

Jabatan : *Adm sales*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : Sistem informasi akuntansi merupakan sekumpulan sumber daya seperti manusia, dan sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain untuk membentuk sumber data informasi menjadi laporan yang relevan untuk mengambil keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: Salah satu sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan adalah aplikasi DMS (*Dealer Management System*) dan Oracle, pada aplikasi ini semua prosedur dalam penjualan dilakukan mulai dari pengimputan SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ada di aplikasi DMS. Di aplikasi DMS (*Dealer Management System*) saya yang memvalidasi seluruh pesanan unit *customer* yang di input oleh *sales* dan di aplikasi ini saya mencocokkan data yang ada di sistem dan yang ada di surat pesanan kendaraan yang dirulis oleh *sales*. Dan pada aplikasi Oracle saya gunakan untuk memverifikasi data dan mengorder faktur. sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sangat efektif, karena ini merupakan sistem yang digunakan seluruh *dealer* Hadji Kalla dan merupakan jantung dari pekerjaan yang dilakukan bagi karyawan

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales* dimana nantinya dalam pelatihan tersebut diberikan solusi dan strategi yang baik untuk melakukan

penjualan dan cara melayani pelanggan yang baik dan benar sehingga memberikan warna tersendiri sehingga pelanggan mau membeli apa yang ditawarkan oleh *sales* tersebut.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatan sebagai DEC (Delivery Excelent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up.*

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang dberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjualann secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaa adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah

benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperiksa oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Herawati Hercules

Jabatan : *Cashier*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses dan menghasilkan data informasi yang terdiri beberapa suberdaya dan sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain sebagai alat penyimpanan informasi untuk dijadikan sebagai alat pengambilan keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: Sistem informasi akuntansi penjualan benar adanya menggunakan sistem aplikasi DMS dan Orecel dan sistem bagian keuangan menggunakan Orecel sedangkan DMS (*Dealer Management System*) secara data terhubung. Alur yang digunakan sekarang sudah berbeda dengan yang dulu sekarang itu bisa dikatakan lebih mandiri karena sales yang menginput penjualannya sendiri datanya ke DMS dan setelah data penjualan tersebut terinput barulah dilakukan penyuaian data oleh bagian sales Adm Staff dan setelah data dipastikan sesuai dengan adanya selanjutnya data tersebut di input ke sistem aplikasi Orecel dengan data yang di ambil dari sistem aplikasi DMS dan setelah di input ke Orecel maka data customer akan masuk ke sistem yang digunakan. Penerapan sistem informasi akuntansi dalam penjualan yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang sudah sangat efektif dalam meningkatkan laba karna sistem ini dapat dilihat dan diawasi langsung oleh pemilik perusahaan (owner) dimana pada sistem ini nantinya dijadikan patokan dalam mengambil keputusan sehingga sistem ini sangat dibutuhkan dalam strategi yang digunakan dalam meningkatkan penjualan dan juga bisa meningkatkan laba perusahaan.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales* dimana nantinya dalam pelatihan tersebut diberikan solusi dan strategi yang baik untuk melakukan penjualan dan cara melayani pelanggan yang baik dan benar sehingga memberikan warna tersendiri sehingga pelanggan mau membeli apa yang ditawarkan oleh *sales* tersebut.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatakan sebagai DEC (Delivery Excelent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up*.

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjuallahn secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaa adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana

seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperiksa oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipkan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipkan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Hamsinah

Jabatan : Sales

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses dan menghasilkan data informasi yang terdiri beberapa suberdaya dan sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain sebagai alat penyimpanan informasi untuk dijadikan sebagai alat pengambilan keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: Aplikasi sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh sales di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang itu menggunakan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) dimana aplikasi tersebut bertujuan untuk menginput data base dan data prospek. Data base merupakan data atau tempat *costumer* untuk mengecek unit dan bonus yang masuk dari setiap penjualan satu unit mobil dan data base tempat untuk memulai segala proses seperti surat pesanan kendaraan, proses pemesanan, proses data unit, proses tibanya unit yang telah dipesan dan proses penjualan setiap unit mobil sedangkan data prospek merupakan data yang digunakan *sales* pada saat melakukan pemasaran. Aplikasi sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh sales di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang itu menggunakan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) dimana aplikasi tersebut bertujuan untuk menginput data base dan data prospek. Data base merupakan data atau tempat *costumer* untuk mengecek unit dan bonus yang masuk dari setiap penjualan satu unit mobil dan data base tempat untuk memulai segala proses seperti surat pesanan kendaraan, proses pemesanan, proses data unit, proses tibanya unit yang telah dipesan dan proses penjualan setiap unit

mobil sedangkan data prospek merupakan data yang digunakan *sales* pada saat melakukan pemasaran.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales* dimana nantinya dalam pelatihan tersebut diberikan solusi dan strategi yang baik untuk melakukan penjualan dan cara melayani pelanggan yang baik dan benar sehingga memberikan warna tersendiri sehingga pelanggan mau membeli apa yang ditawarkan oleh *sales* tersebut.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatan sebagai DEC (Delivery Excelent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up.*

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa

dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjuallahn secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaa adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan

terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada di sistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang di sistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperiksa oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera di sistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsip atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsip apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *customer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Reski Sugianto

Jabatan : *Sales*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses dan menghasilkan data informasi yang terdiri beberapa suberdaya dan sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain sebagai alat penyimpanan informasi untuk dijadikan sebagai alat pengambilan keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: Sistem aplikasi yang digunakan menggunakan sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) yang digunakan untuk melihat persediaan unit, harga dan menginput pesanan setiap unit serta sistem aplikasi ini dapat digunakan untuk melakukan prospek dan DEC (*Delivery Excelent Service*). Sistem yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dalam penjualan merupakan sistem yang sangat dibutuhkan dan sangat memudahkan karena di sistem tersebut semua aktifitas dalam penjualan dan sistem ini juga mengefisien waktu dalam melakukan penginputan.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales* dimana nantinya dalam pelatihan tersebut diberikan solusi dan strategi yang baik untuk melakukan penjualan dan cara melayani pelanggan yang baik dan benar sehingga memberikan warna tersendiri sehingga pelanggan mau membeli apa yang ditawarkan oleh *sales* tersebut.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan

penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatakan sebagai DEC (Delivery Excellent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up.*

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjuallahn secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaan adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperika oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Wahyudin

Jabatan : Sales

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses dan menghasilkan data informasi yang terdiri beberapa suberdaya dan sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain sebagai alat penyimpanan informasi untuk dijadikan sebagai alat pengambilan keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: Sistem aplikasi yang digunakan oleh sales untuk penjualan yaitu sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) selain itu sistem aplikasi DMS juga dapat digunakan untuk mengecek unit yang tersedia. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan sangat efektif menurut saya karena sistem ini khususnya di DMS (*Dealer Management System*) membantu saya selaku sales mengefisien waktu, mempermudah dalam penginputan dan sistem ini dapat membantu kami dalam meningkatkan penjualan serta laba perusahaan.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama sales dimana nantinya dalam pelatihan tersebut diberikan solusi dan strategi yang baik untuk melakukan penjualan dan cara melayani pelanggan yang baik dan benar sehingga memberikan warna tersendiri sehingga pelanggan mau membeli apa yang ditawarkan oleh sales tersebut.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan

penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatakan sebagai DEC (Delivery Excellent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up.*

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjualann secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaan adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperika oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Akbar S

Jabatan : *Sales*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses dan menghasilkan data informasi yang terdiri beberapa suberdaya dan sistem lainnya yang saling berhubungan satu sama lain sebagai alat penyimpanan informasi untuk dijadikan sebagai alat pengambilan keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan sistem aplikasi informasi by sistem dimana sistem aplikasi ini merupakan salah stau sistem untuk melakukan penginputan jika ada costumer ingin membeli unit mobil, aplikasi ini juga digunakan untuk menginput pesanan dari costumer tersebut dan juga digunkan untuk melihat *database* seperti mengecek persdiaan unit. Sistem yang diterapkan PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang dalam penjualan merupakan sistem yang sangat dibutuhkan dan sangat memudahkan karna di sistem tersebut semua aktifitas dalam penjualan dan sistem ini juga mengefisien waktu dalam melakukan penginputan sehingga membantu dalam penjualan unit.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales* dimana nantinya dalam pelatihan tersebut diberikan solusi dan strategi yang baik untuk melakukan penjualan dan cara melayani pelanggan yang baik dan benar sehingga memberikan warna tersendiri sehingga pelanggan mau membeli apa yang ditawarkan oleh *sales* tersebut.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan

penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatakan sebagai DEC (Delivery Excellent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up*.

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjualan secara tunai maupun secara kredit, tapi kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaan adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Dengan sikap menghargai hak pelanggan untuk bersuara terhadap keluhan yang di alami dan memeberikan solusi yang terbaik dengan menjelaskannya baikpula dimana disini yang diprioritaskan adalah pelayanan yang sangat baik, sehingga kami memberikan pemahaman bahwasannya PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang tidak akan lepas dari tanggung jawab jika pelanggan sudah membeli unit dari kami dan selalu bersikap adil kepada seluruh pelanggan baik itu dari berbagai kalangan karna yang paling di prioritaskan ialah pelayanan yang baik agar perusahaan dan pelanggan dapat menjalin silaturahmi yang panjang.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperika oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut :
Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Transkrip Wawancara

Nama : Andi Kikiasti
Jabatan : *Customer Relation Person*

1. Apa yang anda ketahui tentang sistem informasi akuntansi ?

Jawaban : sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data sehingga menghasilkan informasi untuk mengambil keputusan.

2. Apakah perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan ?

Jawaban: Bagi sales sistem aplikasi akuntansi yang digunakan yaitu sistem aplikasi DMS (*Dealer Management System*) akan tetapi sistem aplikasi tersebut hanya bisa saya akses jika sudah melakukan penjualan dan penyerahan unit mobil atau yang berhubungan dengan pekerjaan saya. Karena dalam aplikasi tersebut memiliki beberapa akses namun dalam satu sistem aplikasi yang sama. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu sistem aplikasi dimana pada aplikasi ini memiliki keunggulan tersendiri dan sangat efektif menurut saya karena memiliki keunggulan, yang pertama, saya tidak perlu melakukan pertanyaan kepada seluruh karyawan satu persatu dan tidak bertanya lagi berapa unit yang telah terjual karna semua yang saya butuhkan sudah ada di sistem tersebut. Kedua, yaitu karena bagian dibagian database jadi saya bisa langsung menarik data sesuai dengan kebutuhan yang saya perlukan.

3. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan penjualan yang memberikan pelatihan kepada tim pemasaran terutama *sales* dimana nantinya dalam pelatihan tersebut diberikan solusi dan strategi yang baik untuk melakukan penjualan dan cara melayani pelanggan yang baik dan benar sehingga

memberikan warna tersendiri sehingga pelanggan mau membeli apa yang ditawarkan oleh *sales* tersebut.

4. Strategi penjualan seperti apa yang harus diterapkan perusahaan untuk meningkatkan laba ?

Jawaban : salah satu strategi penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dengan menjual unit yang *marginnya* tinggi sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan

5. Dalam melakukan penjualan apakah perusahaan menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menerapkan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, namun kembali lagi pada pelanggan maunya seperti apa, tapi kebanyakan pelanggan menggunakan penjualan secara kredit dengan alasan ingin menggunakan uangnya sebagai modal usaha. Tapi dua teknik penjualan yang diterapkan perusahaan yaitu penjualan kredit dan tunai.

6. Berapa persen keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara tunai dan kredit?

Jawaban : kalau melihat dari keuntungan yang diperoleh dari kedua teknik penjualan diatas sebenarnya sama saja karena kembali lagi kepada pelanggan mau menggunakan yang mana.

7. Berapa nilai nominal target laba yang ditentukan perusahaan setiap tahun dari penjualan ?

Jawaban: adapun target penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 8.517.919.089 dan pada tahun 2022 sebesar Rp 9.586.012.310.

8. Apakah ada seperangkat formulir penjualan yang digunakan untuk meningkatkan aktivitas penjualan ?

Jawaban : PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang menggunakan seperangkat formulir dalam meningkatkan penjualan, formulir yang digunakan dalam melakukan penjualan yaitu mulai dari SPK (Surat Pesanan Kendaraan) sampai dengan penyerahan unit ke pelanggan atau bisa dikatakan sebagai DEC (Delivery Excelent Service).

9. Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan dalam aktivitas penjualan ?

Jawaban: adapun proses penjualan yang biasanya dilakukan oleh tim penjualan atau yang dikenal sebagai *sales* yaitu *prospecting, greeting, qualitying, presentation, negotiation, closing, delivery, dan follow-up.*

10. Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur ?

Jawaban : setiap transaksi pasti dibuatkan faktur penjualan.

11. Langkah apa yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan ?

Jawaban : Langkah yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kinerja karyawan khususnya bagian penjualan yaitu memberikan pelatihan atau atau bisa dikatakan sebagai pembekalan yang diberikan perusahaan untuk memberikan motivasi kepada seluruh *sales* agar memiliki kinerja yang baik sehingga bisa memberikan kontribusi yang baik pula kepada perusahaan berupa penjualan yang baik dan memberikan keuntungan yang besar kepada perusahaan.

12. Dalam melakukan penjualan, perusahaan sering menggunakan penjualan secara tunai atau secara kredit agar laba perusahaan dapat meningkat ?

Jawaban: dalam meningkatkan laba perusahaan, teknik yang sering dilakukan perusahaan menggunakan penjualann secara tunai maupun secara kredit, tapi

kembali lagi dari *customernya* apa yang ingin dipakai karna perusahaan menerapkan kedua teknik penjualan tersebut.

13. Apakah perusahaa adil dalam melakukan pelayanan kepada semua pelanggan?

Jawaban : Kami mendengarkan semua setiap keluhan atau masalah yang dihadapi *customer* dan dari situ nantinya kita melihat keluhan tersebut apakah masuk di keluhan ringan, sedang atau berat dan dari situ juga kita harus mengenal karakter pelanggan apakah karakternya cerewet, pendiam, atau kah tegas. Jadi dari sini melihat apakah pelanggan tersebut ingin dijelaskan secara detail atau poin-poin saja atas keluhan yang diberikan. Dan memberikan keputusan yang tepat sesuai dengana golongan keluhan yang diberikan. Tapi disini kita tidak melakukan tindakan secara pribadi tetapi keputusan yang dikeluarkan perusahaan ialah hasil dari rapat yang dilakukan seluruh karyawan. Dimana dalam artian disini kita menjadi pendengar terhadap keluhan pelanggan dan memberikan tindakan atau solusi yang adil terhadap keluhannya.

14. Apakah dalam pertanggungjawaban perusahaan dilakukan secara baik?

Jawaban : Mengenai pelaporan dan pertanggungjawaban setiap perusahaan pasti mempunyai tim audit untuk melakukan pelaporan dan pertanggung jawaban khususnya kami, kami memiliki tim Audit yang melakukan pemeriksaan terhadap data dan pelaporan yang dilakukan 5 (lima) tahun sekali, dimana audit ini merupakan Internal Audit yang dimiliki perusahaan Hadji Kalla. Setiap proses dan kegiatan perusahaan harus dilaporkan. Dimana semua pengarsipan diperlihatkan dan disesuaikan dengan pelaporan yang telah ada di sistem, dimana seorang audit menarik langsung data yang ada disistem dan mencocokkannya dengan pengarsipan yang telah perusahaan simpan. Untuk mengetahui apakah

benar data yang disistem dan bukti laporan telah sesuai dan sesuai dengan proses yang semestinya berdasarkan SOP (Standar Operasional Perusahaan) yang diterapkan perusahaan.

15. Jika perusahaan telah diperiksa oleh audit, apakah perusahaan menyediakan laporan pertanggungjawaban yang sebenar-benarnya terjadi?

Jawaban : Kami selalu mengacu pada SOP yang telah ditentukan perusahaan yang berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan karena semua semua kegiatan dan proses penjualan sudah tertera disistem jadi HO bisa memantau dan pada saat pemeriksaan bisa dibuktikan sesuai dengan arsipan atau bukti-bukti yang ada, dimana audit yang merupakan internal audit perusahaan langsung menarik data dari sistem dan melihat kebenarannya dengan bukti-bukti yang ada dalam bentuk arsipan apakah sudah proses pekerjaan sudah SOP atau tidak.

16. Apa keunggulan dari merek Toyota sehingga *costumer* harus membelinya ?

Jawaban: ada 14 keunggulan beli mobil di kalla Toyota yaitu sebagai berikut : Produk yang beragam, Jaringan yang luas, Kemudahan informasi, *flexible customer benefit*, memiliki asuransi, aksesoris lengkap, jaminan produk, teknisi tersertifikasi, pelayanan cepat, *body & paint*, memiliki bengkel keliling, suku cadang lengkap, logistic lengkap, dan memiliki program *trade in*.

Dokumentasi



Dokumentasi PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang



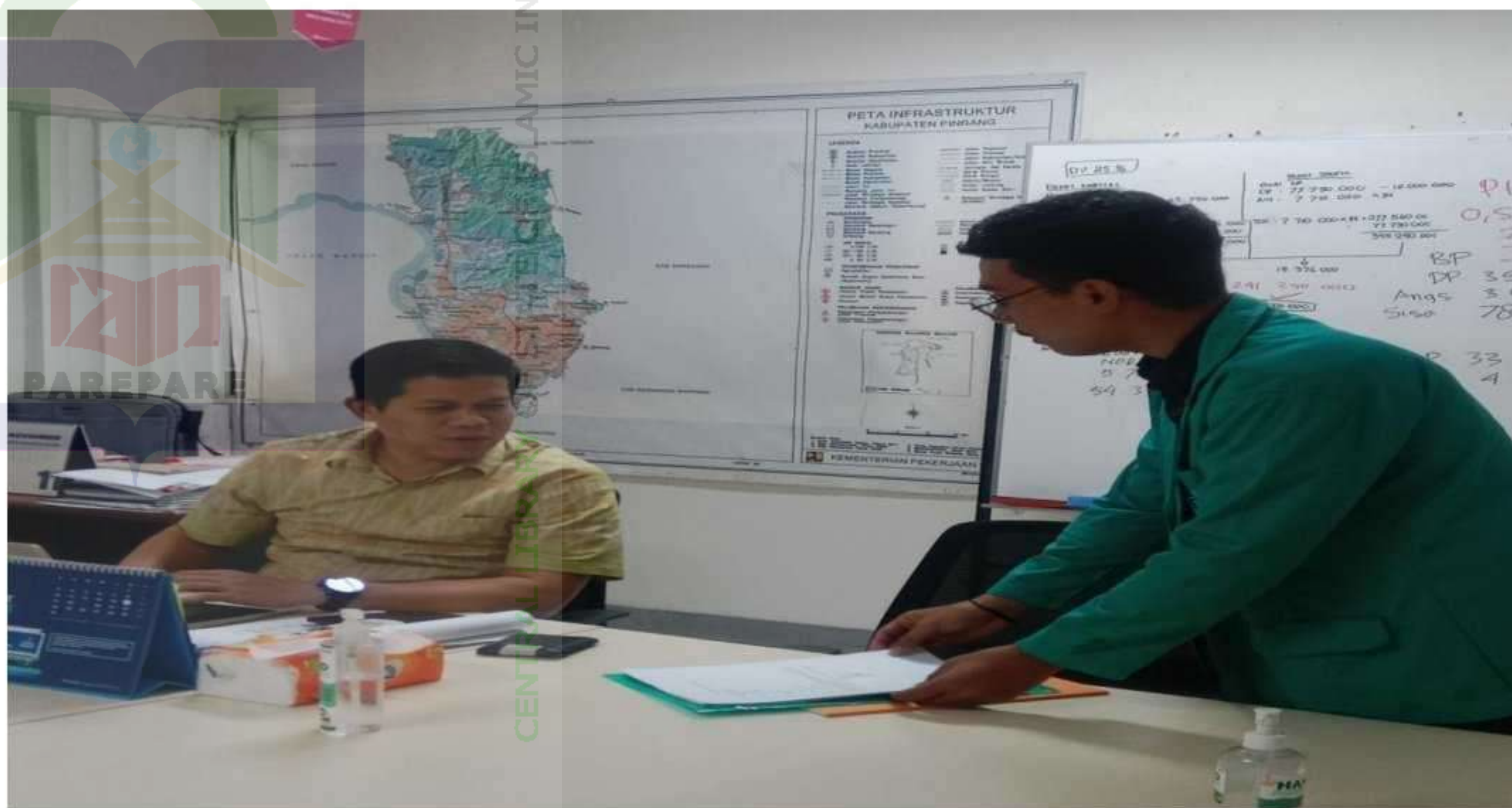
Wawancara dengan Ibu Anny Widyastuti selaku Pimpinan PT.Hadji kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Ibu Widya Larasati selaku *Financial Administration Staff* di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Ibu Nuraeni Arsyad selaku *Sales Administration Staff* di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Bapak Hamdi Hafid selaku *Supervisor* di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Ibu Herawati Hercules selaku *Cashier* di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Ibu Hamsinah selaku *Sales* di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Bapak Reski Sugianto selaku *Sales* di PT. Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Bapak Wahyudin selaku *Sales* di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Bapak Akbar.S selaku *Sales* di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang



Wawancara dengan Ibu Andi Kikiasti selaku *Customer Retention Person* di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang

BIODATA PENULIS



SULKIFLI, Lahir di Puccanra 21 Juli 2001. Merupakan Anak pertama dari 2 bersaudara, dari pasangan Ayahanda Santo dan Ibunda Nurmiati. Saat ini penulis tinggal di Bojo Baru, Lingkungan Puccanra, Kelurahan Bojo Baru, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru.

Penulis memulai pendidikan TK Sakina Bojo Baru pada Tahun 2006-2007, kemudian penulis melanjutkan pendidikannya di SD Inpres Puccanra dan lulus pada tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikannya di SMP Neg 4 Mallusetasi dan lulus pada tahun 2016, lalu melanjutkan sekolah di SMK Negeri 1 Parepare dan lulus pada tahun 2019. Setelah lulus, penulis kemudian melanjutkan studi ke jenjang S1 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dan memilih program studi Akuntansi Syariah (AKS) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pada tahun 2023 akhirnya penulis berhasil menyusun dan menyelesaikan Skripsi dengan judul ***“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Peningkatan Laba di PT.Hadji Kalla Toyota Pinrang (Analisis Akuntansi Syariah)”***.