



ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KENDARAAN DAIHATSU PADA PT. MAKASSAR RAYA MOTOR CABANG BAUBAU

Muh. Rehan Aditya^{1*}, Nining Asniar Ridzal², Tri Astuti³, Afriyanti⁴

^{1,2,3,4}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah

Buton, Baubau

e-mail: ¹wawasamsung455@gmail.com, ²afriyntafri@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis tentang sistem akuntansi penjualan kendaraan yang diterapkan pada PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau. Metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data terdiri dari observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data meliputi masa pengumpulan data, proses triangulasi, proses reduksi data, proses penyajian data, melakukan analisis sistem informasi akuntansi dan proses menarik kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa dalam proses prosedur informasi akuntansi penjualan mobil di PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau berjalan dengan baik dan sesuai dengan teori. Dalam sistem ini PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau melibatkan beberapa bagian yang bertanggungjawab atas proses berjalannya sistem informasi akuntansi penjualan dan terdapat flowchart yang menggambarkan proses terjadinya transaksi diperusahaan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Analisis

Abstract

The purpose of the study is to analyze the vehicle sales accounting system applied to PT. Makassar Raya Motor Baubau Branch. The research method uses qualitative methods. The data collection technique consists of observation, interviews and documentation. Data analysis techniques include the data collection period, triangulation process, data reduction process, data presentation process, conducting accounting information system analysis and conclusion drawing process. Based on the results of the research and discussion, it can be concluded that in the process of accounting information procedures for car sales at PT. Makassar Raya Motor Baubau Branch runs well and in accordance with theory. In this system, PT. Makassar Raya Motor Baubau Branch involves several parts that are responsible for the process of running the sales accounting information system and there is a flowchart that describes the process of transactions in the company.

Keywords: Sales Accounting Information System, Analysis

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi di dunia usaha saat ini membuka kesempatan kerja untuk meningkatkan pendapatan penjualan dan memperoleh laba yang maksimal. Salah satu sistem yang sangat berperan penting dalam perusahaan adalah sistem akuntansi. (Manansal et al., 2021:345).

Sistem akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengelola data keuangan dan menghasilkan laporan yang mencerminkan kondisi keuangan dan hasil operasi perusahaan. Sistem ini mencakup prosedur pencatatan transaksi, pengklasifikasian akun, dan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar



akuntansi yang berlaku. Informasi akuntansi merupakan output dari sistem informasi yang ada, yang dikomunikasikan kepada users atau kepada orang-orang yang membutuhkan informasi sehingga informasi tersebut berguna.

Penjualan adalah aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk menawarkan barang atau jasa kepada pelanggan dengan tujuan memperoleh pendapatan. Penjualan pada masa sekarang ini umumnya dilakukan dalam bentuk tunai dan kredit. (Viningtyas, 2016:30).

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Daihatsu Pada PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau”

II. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui observasi langsung, wawancara mendalam, dan dokumentasi yang relevan, serta teknik analisis data yang meliputi masa pengumpulan data, proses triangulasi untuk meningkatkan keabsahan data, proses reduksi data untuk mengidentifikasi pola dan tema, proses penyajian data dalam bentuk yang lebih mudah dipahami, melakukan analisis sistem informasi akuntansi yang komprehensif, dan proses menarik kesimpulan yang akurat dan relevan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jaringan Yang Terbentuk Dalam Prosedur Informasi Akuntansi Penjualan PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau

Jaringan yang terbentuk dalam prosedur informasi akuntansi penjualan

pada PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau yaitu sebagai berikut :

1. Memberikan Surat Penawaran
2. Prosedur Order Penjualan
3. Prosedur Pengiriman
4. Prosedur Penagihan
5. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam membentuk sistem informasi akuntansi penjualan, PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau menggunakan jaringan untuk prosedur membentuknya sesuai dengan teori yang penulis paparkan. Jaringan yang digunakan oleh perusahaan sesuai dengan fungsi dan urutannya. Sehingga dalam membentuk sistem informasi akuntansi penjualannya berjalan dengan lancar dan baik. Jaringan prosedur yang digunakan adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan surat penawaran kepada calon konsumen.
- 2) Prosedur order penjualan ketika konsumen sudah menentukan produknya.
- 3) Prosedur pengiriman dilakukan ketika produk sudah tiba dan akan diserahkan ke konsumen.
- 4) Prosedur penagihan dilakukan ketika konsumen melakukan pembayaran secara kredit
- 5) Prosedur pencatatan piutang dilakukan setiap transaksi penjualan yang terjadi.

Hasil penelitian ini sudah sesuai dengan jaringan prosedur yang membentuk Sistem Akuntansi Penjualan Tunai dan kredit menurut Mulyadi (2016:392), adalah sebagai berikut :

- 1) Prosedur Order Penjualan.
- 2) Prosedur Penerimaan Kas.
- 3) Prosedur Penyerahan Barang.
- 4) Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai.
- 5) Prosedur Penyetoran Kas Ke Bank.



6) Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Mujahidah et al., (2016), dengan judul penelitian analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang, bahwa PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang telah menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang cukup baik, dengan digunakannya formulir, catatan, prosedur, laporan, sumber daya manusia, dan peralatan yang telah memenuhi fungsi dan tujuan sistem informasi akuntansi penjualan.

Bagian Yang Terkait Dalam Prosedur Informasi Akuntansi Penjualan PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau

Pendapat tersebut sejalan dengan pendapat beberapa ahli, yaitu Mulyadi (2017), Rudianto (2019), dan Istiyanti, R. (2018), yang menjelaskan tentang tugas dan fungsi dari beberapa bagian dalam sistem akuntansi:

1. Bagian Penjualan

Bertugas Menerima dan memproses order dari pelanggan, Mengolah data penjualan dan membuat faktur penjualan, mengupdate data penjualan dalam system, serta berkoordinasi dengan bagian pengiriman untuk memastikan pengiriman barang yang tepat waktu.

2. Bagian Penagihan

Bertugas membuat dan mengirimkan tagihan kepada pelanggan, mengupdate data penagihan dalam system, menerima dan memproses pembayaran dari pelanggan, berkoordinasi dengan bagian akuntansi untuk memastikan kesesuaian data penagihan.

3. Bagian Akuntansi

Bertugas mencatat dan mengolah data keuangan, membuat laporan

keuangan, mengupdate data keuangan dalam system, berkoordinasi dengan bagian penjualan dan penagihan untuk memastikan kesesuaian data keuangan.

4. Bagian Pengiriman

Bertugas menerima dan memproses order pengiriman, mengemas dan mengirimkan barang ke pelanggan, mengupdate data pengiriman dalam system, serta berkoordinasi dengan bagian penjualan untuk memastikan pengiriman barang yang tepat waktu.

Dalam pembentukan prosedur informasi akuntansi penjualan, PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau melibatkan beberapa bagian yang bertanggung jawab dalam membentuk sistem informasi akuntansi penjualan. Dalam hal ini bagian terkait yang digunakan oleh perusahaan sesuai dengan teori yang di paparkan, hanya saja pada teori menggunakan fungsi dan dalam perusahaan menggunakan bagian dengan fungsi yang bertanggung jawab yaitu sebagai berikut :

Bagian yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada dalam teori yaitu sebagai berikut :

1) Fungsi Penjualan

2) Fungsi Penagihan

3) Fungsi Akuntansi

4) Fungsi Pengiriman

Dalam bagian yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau sudah sesuai dengan teori yang ada, namun di perusahaan menggunakan bagian yang sesuai dengan fungsi yaitu sebagai berikut :

1) Bagian penjualan di perusahaan yang diberi wewenang dan tanggung jawab adalah bagian sales administration dan sales marketing.

2) Bagian penagihan yang berwenang adalah bagian part counter dan sales counter.

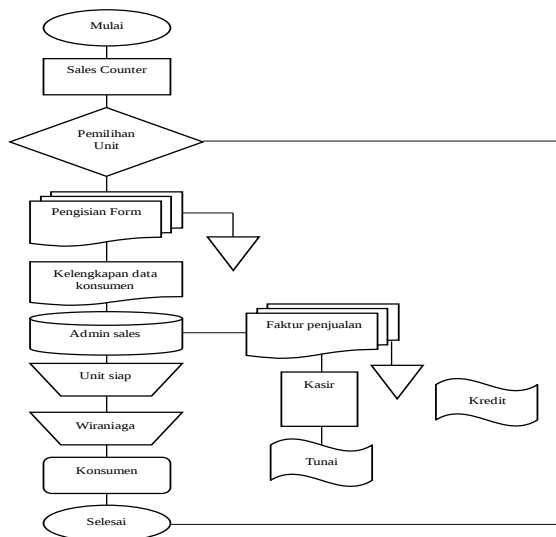
- 3) Bagian akuntansi yang berwewenang adalah bagian accounting.
- 4) Bagian pengiriman yang berwewenang adalah bagian pramuniaga.

Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Mulyadi (2016:167-385) terkait fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Mujahidah et al., (2016), dengan judul penelitian analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang, bahwa PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang telah menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang cukup baik, baik dari segi fungsi dan tujuan sistem informasi akuntansi penjualan. Pelaksanaan sistem penjualan pada PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang sudah baik.

Prosedur Informasi Akuntansi Penjualan PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau

Adapun prosedur informasi akuntansi penjualan mobil di PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau ditunjukkan dalam *flowchart* dibawah ini :



Gambar 1. *Flowchart* Penjualan mobil PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Supervisor bapak Fandi

Renaldi, SH tentang alur penjualan mobil secara tunai sebagai berikut.

“Konsumen menemui sales counter/sales lapangan berkas yang di lengkapi hanya KTP, setelah itu admin ke-2 menginput data konsumen, setelah itu di serahkan di admin ke-1, dan supervisor (SPV) melakukan pemesanan unit mobil, konsumen di beri pilihan bisa mau membayar DP 30% atau membayar cash sekaligus di lakukan oleh admin ke-1 misal DP 30% kalau sudah unit siap langsung di lakukan pelunasan, estimasi kendaraan tiba paling lama untuk jakarta (20 hari) & untuk makassar (3 hari). Sebelum melakukan penyerahan, pihak admin menyiapkan berkas Berita Acara Penyerahan (BAP), lalu di serahkan oleh sales terkait. Salen dan konsumen melakukan sesi foto bersama serah terima.” (Wawancara tanggal 27 Mei 2024)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Administrasi Penjualan bapak Adji Nur Baadia ST tentang alur penjualan mobil secara kredit sebagai berikut.

“Konsumen menemui sales counter/sales lapangan berkas yang di lengkapi berupa KTP Suami istri, NPWP, rekening listrik atas nama siapa, Suket usaha/Situ siup/PBB rumah, rekening koran 3 bulan terakhir, di serahkan sama leasing, setelah konsumen melakukan inden tanda jadi pembelian kredit sebesar 2,5jt di serahkan di kantor leasing, sales akan melakukan pengecekan slik, dan apabila sliknya aman, sales & CMO marketing akan melakukan survey di rumah konsumen, dan CMO marketing memberikan surat persetujuan kontrak kepada konsumen, dan setelah itu apabila di setuju dari pihak kredit, kami sebagai sales akan melakukan serah terima unit”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Leasing yang bekerja sama dengan Mandiri Utama Finance tentang alur penjualan mobil sebagai berikut.

“Sebelum lengkapi berkas di cek terlebih dahulu cek slik, slik itu adalah



pengecekan data kredit di semua pembiayaan maupun bank, setelah di cek apabila bagus di lakukan survei sambil di lengkapi berkas yang meliputi KTP, KK, NPWP, Slip gaji, rekening koran 5 tahun terakhir, nomor token listrik atas nama siapa, dan surat izin usaha. Leasing/marketing melakukan survei lapangan/lingkungan memastikan tempat tinggal sebenarnya & mensurvei pekerjaan (misalnya ini dia seorang PNS) leasing akan melakukan pengecekan ke tetangga apakah dia betul seorang PNS, setelah itu leasing akan pergi ke rumah calon konsumen & memberikan formulir persetujuan kontrak, setelah membawa ke kantor untuk di setorkan berkas ke Credit Analisis (CA), CA akan menelpon beberapa pihak keluarga calon konsumen/emergency kontak (menanyakan apakah benar seputar kebenaran calon konsumen tersebut). Setelah di pastikan benar, pihak CA akan melakukan ke PPD pihak pencairan, baru nanti pihak pencairan akan menelpon konsumen untuk memastikan pembenaran calon data diri konsumen, menyampaikan tanggal pencairan & menanyakan tenor sekian tahun serta angsuran perbulannya sekian & jatuh tempohnya sekian & menyampaikan dendanya sekian kalau lewat menunggak perhari.” (Wawancara tanggal 28 Mei 2024)

Dalam proses prosedur informasi akuntansi penjualan di PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau berjalan dengan baik. Dalam sistem ini PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau melibatkan beberapa bagian yang bertanggungjawab atas proses berjalannya prosedur informasi akuntansi penjualan. Di Makassar Raya Motor Cabang Baubau sistem informasi akuntansi penjualan lebih dominan dengan transaksi secara kredit. Sebelum terjadinya sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan menggunakan pencatatannya secara manual dan komputerisasi. Prosedur dalam sistem informasi akuntansi penjualan di PT.

Makassar Raya Motor Cabang Baubau juga sudah terdapat proses transaksi penjualan unit mobil yang digambarkan dalam *flowchart*. Sehingga, sistem ini sudah sesuai dengan teori dan memenuhi standar teorisasi, *flowchart* di PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau tersedia dengan lengkap dari proses penjualan, pengiriman dan penagihan yang menggambarkan proses terjadinya transaksi di perusahaan. Adapun *flowchart* yang menggambarkan proses transaksi di penjualan unit mobil secara tunai maupun kredit. Dalam *flowchart* tersebut menjelaskan proses bagaimana terjadinya transaksi dari awal konsumen datang ke tempat hingga transaksi selesai dengan proses yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Hasil penelitian yang telah dilakukan sudah sesuai dengan pendapat Riyani & Rosdiana, (2019:357), sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah sistem serta prosedur yang mengorganisasi formulir, catatan, laporan dan transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan yang berasal dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang menambah kas perusahaan dengan menggunakan suatu media agar dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan manajemen dan pendapat Putri (2018:35), sistem informasi akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa dalam proses prosedur informasi akuntansi penjualan mobil di PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan teori yang



ada. Sistem informasi akuntansi ini dirancang dengan melibatkan beberapa bagian yang memiliki tanggung jawab spesifik dalam mengelola dan memastikan kelancaran jalannya sistem, mulai dari bagian penjualan, bagian keuangan, hingga bagian persediaan. Setiap bagian tersebut berperan penting dalam mendukung proses transaksi penjualan yang tercatat dengan akurat dan efisien. Selain itu, di dalam sistem ini juga telah disusun dan diterapkan *flowchart* yang menggambarkan secara jelas langkah-langkah atau alur proses terjadinya transaksi dalam perusahaan, mulai dari pencatatan penjualan mobil, verifikasi pembayaran, hingga pencatatan pada buku besar keuangan. Dengan adanya sistem yang terstruktur dengan baik dan mendetail, diharapkan dapat meminimalkan potensi kesalahan dalam pencatatan transaksi serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat bagi manajemen perusahaan.

V. SARAN

Berikut beberapa saran untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan mobil di PT. Makassar Raya Motor Cabang Baubau:

- 1) **Pertahankan dan Perbaiki:** Pertahankan sistem yang sudah berjalan dengan baik dan perbaiki jika ditemukan kesalahan atau kelemahan.
- 2) **Pengembangan Sistem:** Pertimbangkan untuk mengembangkan sistem informasi akuntansi penjualan mobil dengan teknologi terkini, seperti sistem cloud atau aplikasi mobile.
- 3) **Peningkatan Keamanan:** Pastikan sistem informasi akuntansi penjualan mobil memiliki keamanan yang memadai untuk melindungi data dan transaksi.
- 4) **Pelatihan dan Pengembangan:** Berikan pelatihan dan pengembangan kepada karyawan yang terlibat dalam sistem

informasi akuntansi penjualan mobil untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan mereka.

- 5) **Pengawasan dan Evaluasi:** Lakukan pengawasan dan evaluasi secara berkala terhadap sistem informasi akuntansi penjualan mobil untuk memastikan bahwa sistem berjalan dengan efektif dan efisien.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Manansal, A. R., Senduk, V. A., & Kambey 2021. Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Bosowa Berlian Motor (Cabang Manado). *Jurnal Akuntansi Manado*, 2(3), 345–355.
- Mujahidah, A., Faridah, & Thanwain. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi II*, 1(020), 166–180.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Putri, M. L. D. 2018. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Internal Penerimaan Kas Pada PT. Selatan Jadi Jaya Sidoarjo. [Skripsi]. STIE MAHARDHIKA SURABAYA.
- Riyani, D., & Rosdiana. 2019. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture Di Tanjung Redeb. *Accounting, Trusted, Inspiring, Authentic Journal*, 3(1), 357–371.
- Slamet, M. (2017). *Akuntansi Sistem dan Prosedur*. Jakarta: Erlangga.
- Suwardjono, S. (2015). *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Viningtyas, V. T. O. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan



Kredit Sebagai Alat Pengendalian
Intern Pada PT. Enseval Putera
Megatrading, tbk. Cabang Malang.
Universitas Katolik Widya Karya.
Rudianto (2019) dalam bukunya "Sistem
Informasi Akuntansi"
Istiyanti, R. (2018) dalam jurnalnya
"Analisis Sistem Akuntansi
Penjualan"