

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT Sarah Cell Sulawesi

Al Akram^{1)*}, Abdul Salam²⁾, Asriani Hasan³⁾

¹⁾²⁾ Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar
Jl. Sultan Alauddin No. 259, Kota Makassar

¹⁾ akramal9143@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai serta efektivitas pengendalian internal pada PT Sarah Cell Sulawesi. Penelitian ini bermanfaat sebagai referensi dalam penguatan sistem informasi akuntansi berbasis teknologi yang efisien, akuntabel, dan terintegrasi. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam kepada 4 (empat) informan kunci, yaitu manajer keuangan, admin penjualan, staf kasir, dan staf IT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi berbasis aplikasi Zahir Online dan Bayaraja telah diterapkan secara efektif, memungkinkan pencatatan transaksi penjualan secara *real-time*, otomatis, dan terdokumentasi dengan baik. Sistem ini terintegrasi dengan perangkat keras, jaringan lokal dan cloud, serta prosedur operasional yang baku. Selain itu, pengendalian internal diperkuat melalui pemisahan tugas, verifikasi data, serta pemantauan laporan penjualan harian yang mendukung transparansi dan akuntabilitas. Implikasi dari temuan ini menunjukkan bahwa penggunaan sistem informasi akuntansi secara tepat mampu meningkatkan efisiensi operasional dan mencegah terjadinya kesalahan maupun kecurangan dalam proses penjualan tunai. Kontribusi penelitian ini adalah memberikan gambaran praktis tentang pentingnya integrasi antara teknologi, SDM, dan prosedur dalam pengelolaan penjualan yang efektif di era digital.

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Tunai, Pengendalian Internal, Zahir Online, Bayaraja, Teknologi Informasi, SDM, Transparansi

Abstract

This study aims to analyze the implementation of cash sales accounting information systems and the effectiveness of internal control at PT Sarah Cell Sulawesi. This study is useful as a reference in strengthening efficient, accountable, and integrated technology-based accounting information systems. The method used is a descriptive qualitative approach with data collection techniques through in-depth interviews with 4 (four) key informants, namely financial managers, sales admins, cashiers, and IT staff. The results of the study indicate that the Zahir Online and Bavaraja application-based information systems have been implemented effectively, allowing recording of sales transactions in real time, automatically, and well documented. This system is integrated with hardware, local and cloud networks, and standard operating procedures. In addition, internal control is strengthened through separation of duties, data verification, and monitoring of daily sales reports that support transparency and accountability. The implications of these findings indicate that the use of appropriate accounting information systems can improve operational efficiency and prevent errors or fraud in the cash sales process. The contribution of this study is to provide a practical overview of the importance of integration between technology, HR, and procedures in effective sales management in the digital era.

Keywords: Accounting Information System, June Sales, Internal Control, Zahir Online, Bayaraja, Information Technology, HR, Transparency

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan revolusi industri, teknologi informasi menjadi unsur utama dalam keberlangsungan dan pertumbuhan bisnis. Perusahaan yang mampu mengelola informasi

secara cepat, tepat, dan efisien akan memiliki keunggulan kompetitif dalam menghadapi dinamika pasar yang semakin kompleks. Teknologi informasi berperan besar dalam mengotomatiskan proses bisnis, mempercepat aliran data, serta mendukung pengambilan keputusan strategis oleh manajemen. Salah satu bentuk penerapan teknologi informasi dalam dunia bisnis adalah sistem informasi akuntansi (SIA), yaitu sistem yang bertugas mengumpulkan, mencatat, dan melaporkan informasi keuangan dan operasional yang relevan bagi pengambilan keputusan (Elisabeth Sherly Noveli Simon et al., 2023).

Sistem informasi akuntansi tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatat transaksi, tetapi juga sebagai sarana pengendalian internal dan penyedia informasi bagi manajemen. Keberhasilan suatu sistem informasi akuntansi ditentukan oleh kemampuannya dalam menyajikan informasi yang akurat (*accurate*), tepat waktu (*timely*), dan dapat dipercaya (*reliable*) (Sudirman, 2022). Salah satu komponen penting dalam sistem informasi akuntansi adalah sistem penjualan, terutama penjualan tunai, yang merupakan transaksi langsung dan memiliki dampak langsung terhadap arus kas perusahaan.

Sistem akuntansi memiliki peran yang sangat penting dalam mengelola proses pengolahan data akuntansi agar dapat menghasilkan informasi yang akurat dan relevan. Pemanfaatan teknologi informasi dalam dunia bisnis membantu perusahaan memperoleh informasi akuntansi yang berkualitas, terkini, dan dapat diakses dengan cepat tanpa batasan waktu maupun tempat. Dalam aktivitas penjualan, sistem akuntansi juga berfungsi vital karena mampu menyediakan data yang dibutuhkan manajemen mengenai seluruh kegiatan penjualan. Secara umum, penjualan dapat dilakukan melalui dua metode, yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit merupakan transaksi antara perusahaan dan pembeli yang menimbulkan piutang (Soemarso, 2009), sedangkan penjualan tunai adalah transaksi di mana pembayaran dilakukan secara langsung dan lunas pada saat pembelian serta dicatat dalam pembukuan perusahaan (Hadijah et al., 2021).

Sistem informasi akuntansi tidak hanya terbatas pada fungsi pengolahan data, melainkan juga meliputi kegiatan pengumpulan data, pemrosesan, pengelolaan, pengawasan, dan pengamanan data, serta penyediaan informasi yang dibutuhkan. Efektivitas sistem informasi akuntansi dapat dilihat dari kemampuannya dalam menghasilkan informasi yang relevan, tepat waktu (*timely*), akurat (*accurate*), dan dapat diandalkan (*reliable*). Efektivitas sendiri menggambarkan tingkat keberhasilan suatu aktivitas dalam mencapai hasil yang diinginkan serta sejauh mana organisasi mampu mencapai target yang telah ditetapkan. Suatu sistem dikatakan efektif apabila mampu berkontribusi dalam pengambilan keputusan, menyediakan informasi akuntansi yang berkualitas, mendukung penilaian kinerja, dan memperkuat sistem pengendalian internal Perusahaan (Sudirman, 2022).

Menurut Jaya Hartono, (2018) penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan cara membayar harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Sistem ini biasanya terjadi dalam transaksi retail atau perdagangan langsung. Karena sifatnya yang cepat dan melibatkan kas, maka dibutuhkan sistem yang dapat menjamin keamanan transaksi dan keakuratan pencatatan. Oleh karena itu, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang efektif sangat penting untuk memastikan kelancaran operasional perusahaan serta meminimalkan potensi kesalahan atau kecurangan.

Penjualan adalah suatu proses terpadu yang melibatkan penyusunan strategi guna memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan dengan tujuan memperoleh keuntungan bagi perusahaan. Aktivitas penjualan berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha, khususnya bagi perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, karena menjadi sumber utama pendapatan. Selain menghasilkan laba, penjualan juga berfungsi sebagai sarana untuk menarik perhatian konsumen dan memahami preferensi mereka terhadap produk yang dihasilkan. Dengan demikian, penjualan dapat diartikan sebagai kegiatan yang mengalihkan hak kepemilikan atas barang atau properti kepada pihak pembeli (Dwisuci, 2022).

Kegiatan yang sering dilakukan oleh banyak pedagang adalah penjualan. Mengingat tingkat penjualan di suatu toko ataupun perusahaan, seharusnya dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan, jika tidak meningkatkannya. Menyajikan barang pembeli tertarik dan melakukan transaksi adalah aspek lain dari penjualan. Jadi pedagang harus mampu

menyelesaikan masalah yang muncul dalam bisnis agar kegiatan penjualan tidak menjadi terhambat atau mengalami kerugian. Karena itu, pedagang atau bahkan sebuah bisnis harus mampu memprediksi penjualan yang dilakukan oleh pedagang atau sebuah bisnis (Taniansyah & Rizal, 2021).

Penggunaan dari aplikasi penjualan berbasis komputer adalah untuk memfasilitasi proses transaksi penjualan. Perusahaan yang disebutkan di atas menggunakan sistem pembayaran tunai untuk melaksanakan proses transaksi. Transaksi penjualan dengan sistem pembayaran tunai dan suatu perusahaan sama halnya dilakukan dengan secara pembayaran secara langsung dan lunas. (Vidiasari & Darwis, 2020).

Tujuan dari penjualan adalah untuk memfasilitasi proses transaksi dalam sebuah perusahaan. Perusahaan ini menjalankan bisnis menggunakan dua metode pembayaran, yaitu kredit dan tunai. Mirip dengan cara tunai biasanya dibayar, pembayaran tunai dalam transaksi penjualan dilakukan dengan tenang dan diam-diam. Sebaiknya, sistem ini memberikan informasi kepada pemilik bisnis mengenai kebijakan pelanggan yang ingin melakukan transaksi menggunakan pembayaran kredit. Sebelum melunasi kewajiban, pelanggan yang saat ini memiliki utang pembayaran tidak dapat melakukan transaksi baru (Vidiasari & Darwis, 2020).

PT Sarah Cell Sulawesi sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distribusi produk telekomunikasi, khususnya mitra resmi Telkomsel, telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan tunai melalui penggunaan aplikasi Zahir Online dan Bayaraja. Kedua aplikasi ini memungkinkan pencatatan transaksi penjualan secara otomatis, real-time, dan terdokumentasi dengan baik. Selain itu, sistem ini juga mendukung pengendalian internal melalui pemisahan tugas, verifikasi data, serta pembuatan laporan harian yang dapat diaudit sewaktu-waktu. Hal ini menunjukkan adanya upaya perusahaan untuk membangun sistem penjualan yang tidak hanya efisien, tetapi juga transparan dan akuntabel.

Namun, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai tidak lepas dari tantangan, terutama dalam hal kesiapan sumber daya manusia, pemeliharaan sistem teknologi, serta pengawasan terhadap alur kerja yang ada. Ketidaksesuaian antara sistem dengan pelaksana di lapangan dapat menimbulkan risiko kesalahan, duplikasi data, bahkan manipulasi transaksi. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian lebih mendalam mengenai efektivitas penerapan sistem ini, khususnya dalam mendukung pengendalian internal dan kualitas informasi akuntansi yang dihasilkan.

Berdasarkan hal-hal tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PT Sarah Cell Sulawesi.”** Penelitian ini diharapkan dapat mengidentifikasi sejauh mana efektivitas sistem informasi yang telah diterapkan, bagaimana perannya dalam menunjang proses bisnis perusahaan, serta bagaimana kontribusinya terhadap pengendalian internal dan pengambilan keputusan manajerial.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Theory Of Reasoned Action (TRA)

Menurut Ajzen (1980), *Theory of Reasoned Action (TRA)* menyatakan bahwa perilaku seseorang ditentukan oleh persepsi dan reaksinya terhadap suatu permasalahan, yang kemudian memengaruhi keputusan serta tindakannya. Kesiapan individu untuk bertindak menggambarkan sejauh mana ia akan melaksanakan atau tidak melaksanakan perilaku tersebut. Ajzen juga menegaskan bahwa niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku dipengaruhi oleh dua komponen penting, yaitu sikap terhadap perilaku (*attitude toward behavior*) dan norma subjektif (*subjective norms*) yang berhubungan dengan tekanan sosial atau harapan dari lingkungan sekitar (Anggraini & Sapari, 2018).

2.2 Technology Acceptance Model (TAM)

Technology Acceptance Model (TAM) yang dikemukakan oleh Davis pada tahun 1989 bertujuan untuk menjelaskan bagaimana pengguna dapat menerima dan menggunakan suatu teknologi dalam sistem informasi. Model ini merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action (TRA)* yang diperkenalkan oleh Fishbein dan Ajzen pada tahun 1980. Melalui teori TAM, dapat dipahami bagaimana faktor-faktor eksternal berpengaruh terhadap sikap, niat, serta

kepercayaan individu dalam menggunakan teknologi informasi (Dwi Lolita & Widyawati, 2023).

2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan menggambarkan kegiatan penjualan di mana perusahaan mengirimkan barang sesuai dengan permintaan pembeli, serta memiliki kewenangan untuk menagih pembayaran atas barang atau jasa yang telah dikirimkan kepada pelanggan (Tumalun & Pangerapan, 2019).

2.4 Sistem Informasi Penjualan

1. Pengertian Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan adalah seperangkat prosedur yang digunakan untuk menjalankan, mencatat, menghitung, serta menyusun dokumen dan laporan penjualan yang berguna bagi manajemen dan bagian lain yang memerlukan. Kegiatan ini mencakup seluruh proses, mulai dari penerimaan pesanan hingga pelaksanaan transaksi penjualan. Sistem ini merupakan bagian dari subsistem informasi bisnis yang saling terintegrasi dengan subsistem lainnya seperti pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, akuntansi, dan produksi.

2. Pengertian Penjualan Tunai dan Kredit

Menurut pendapat Mulyadi (2016), penjualan tunai adalah transaksi yang mengharuskan pembeli membayar harga barang terlebih dahulu sebelum perusahaan menyerahkan barang tersebut. Sedangkan penjualan kredit dilakukan dengan cara perusahaan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pembeli dan memberikan waktu tertentu bagi pembeli untuk melakukan pembayaran, sehingga timbul piutang bagi perusahaan.

3. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Penjualan Tunai.

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai terdiri dari dua bagian utama, yaitu sistem informasi dan penjualan tunai. Menurut pendapat Mulyadi (2001), sistem informasi akuntansi merupakan susunan formulir, catatan, serta laporan yang diorganisasikan untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam menjalankan fungsi pengelolaan perusahaan. Adapun Wibowo & Arif (2002) mendefinisikan penjualan tunai sebagai penjualan barang dagangan dengan penerimaan pembayaran secara langsung dalam bentuk uang tunai pada saat transaksi dilakukan. Berdasarkan kedua pendapat tersebut, sistem informasi akuntansi penjualan tunai dapat dipahami sebagai suatu pengorganisasian formulir, catatan, dan laporan keuangan yang berkaitan dengan transaksi penjualan tunai yang berguna bagi manajemen dalam mengelola perusahaan (Rahmafitri & Sutrisno Putra, 2021).

2.5 Elemen Pendukung Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

1. Perangkat Keras (*Hardware*)

Di Indonesia, "*hardware*" dikenal dengan istilah perangkat keras, yaitu salah satu komponen komputer yang memiliki bentuk fisik dan dapat dirasakan oleh indra peraba maupun dilihat secara langsung. Perangkat ini berfungsi untuk mendukung proses komputerisasi. Selain itu, hardware juga merupakan bagian fisik dari komputer yang berperan sebagai penghubung antara pengguna dengan sistem yang ada di dalam komponen komputer (Barokah et al., 2021).

2. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset penting yang dimiliki oleh setiap organisasi karena memiliki kompetensi intelektual (Atmaja & Ratnaati, 2018). Kualitas dan kemampuan SDM memiliki peranan besar terhadap perkembangan dan kemajuan organisasi (Widjaja, 2018). SDM merupakan salah satu aset paling berharga yang dimiliki organisasi maupun instansi pemerintah, karena menjadi satu-satunya sumber daya yang mampu menggerakkan sumber daya lainnya. Oleh karena itu, unsur SDM menjadi faktor utama yang harus dijaga dan dikembangkan oleh organisasi agar mampu menghadapi berbagai tantangan dan tuntutan yang terus berkembang (Adqilah et al., 2023).

3. Prosedur Penjualan Tunai

Prosedur penjualan adalah serangkaian langkah yang dilakukan mulai dari penerimaan pesanan pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur atau penagihan, hingga pencatatan transaksi penjualan. Proses ini melibatkan beberapa personel dari satu atau lebih departemen agar penanganan transaksi berulang dapat dilakukan secara konsisten. Prosedur ini berfungsi untuk melayani pembeli yang melakukan pembelian barang. Pelaksanaannya dilakukan oleh bagian penjualan dengan mengisi faktur penjualan tunai yang berisi rincian seperti jenis

barang, kualitas, harga per unit, dan jumlah harga keseluruhan. Dalam pelaksanaannya, beberapa bagian perusahaan turut berperan agar proses penjualan dapat dikontrol dengan baik. Secara umum, prosedur penjualan merupakan mekanisme penjualan di mana pembeli harus melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan. Setelah pembayaran diterima, barang diberikan kepada pembeli dan transaksi penjualan dicatat oleh perusahaan (Firdaus, 2020).

4. Infrastruktur Teknologi Informasi

Infrastruktur Teknologi Informasi (ITI) merupakan kumpulan layanan yang mencakup seluruh sumber daya teknologi yang diatur dan dikelola oleh pihak manajemen untuk memenuhi kebutuhan organisasi. Layanan ini melibatkan kemampuan teknis dan sumber daya manusia yang bekerja secara terpadu. ITI menyediakan berbagai fasilitas yang digunakan perusahaan dalam mendukung kegiatan operasional yang berkaitan dengan pelanggan, pemasok, maupun karyawan. Dengan demikian, infrastruktur teknologi informasi yang ada di perusahaan diharapkan mampu menunjang strategi bisnis serta keseluruhan sistem informasi organisasi (Purwani et al., 2025).

2.6 Pengertian Down Payment

Down Payment (DP) merupakan pembayaran awal yang dilakukan dengan sejumlah uang sebagai sebagian dari harga total suatu barang atau jasa, biasanya diterapkan pada barang atau layanan yang bernilai cukup tinggi. Pembayaran DP berfungsi sebagai bentuk keseriusan pembeli serta memberikan jaminan keamanan bagi penjual. Semakin besar jumlah uang muka yang dibayarkan, maka semakin kecil angsuran yang harus dibayar pada tahap berikutnya (Nurjamil & Sembiring, 2021).

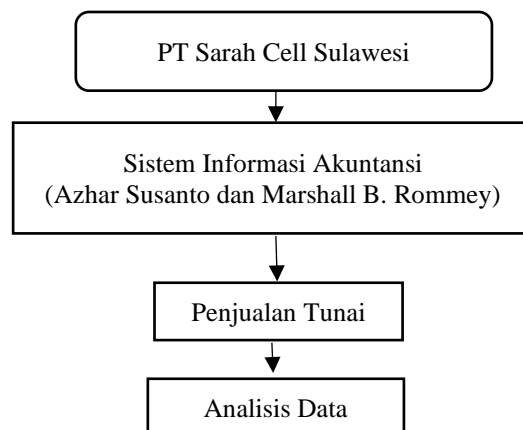
2.7 Pengertian strategi pemasaran

Strategi pemasaran adalah proses penentuan keputusan terkait penggunaan biaya, bauran pemasaran, dan pembagian sumber daya pemasaran yang disesuaikan dengan situasi pasar dan kondisi persaingan yang terjadi. Strategi pemasaran memiliki fungsi yang sangat penting dalam menanggapi perubahan lingkungan yang dinamis, dengan tujuan untuk meraih keunggulan kompetitif dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Penerapan strategi pemasaran harus senantiasa diperbarui sesuai dengan perkembangan pasar serta kondisi lingkungannya. Dengan demikian, strategi pemasaran perlu memberikan arahan yang jelas tentang peluang yang tersedia pada berbagai segmen pasar yang menjadi sasaran perusahaan (Hasmirah, 2019).

2.8 Pengertian Manajemen Pemasaran

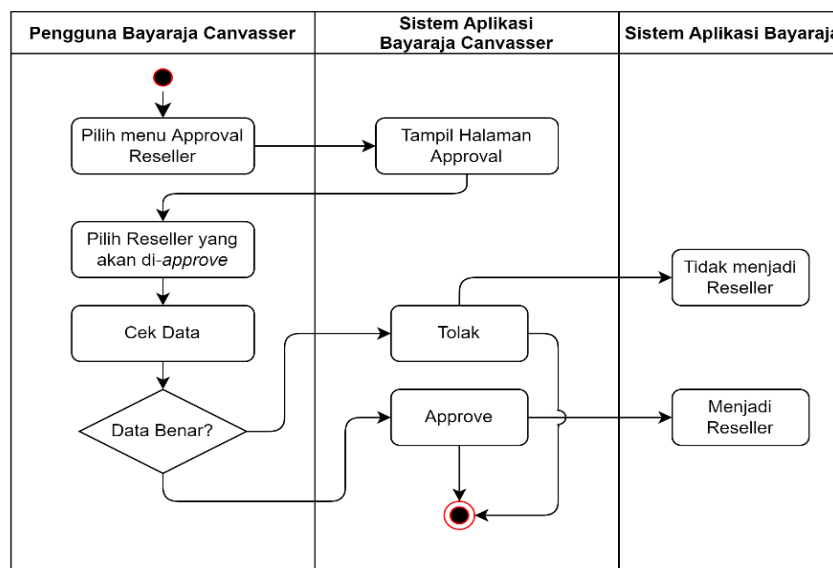
Setiap produsen berupaya agar produk yang dihasilkannya mampu dipasarkan dengan baik dan diminati oleh konsumen akhir, dengan tingkat harga yang dapat memberikan laba jangka panjang bagi perusahaan. Keberhasilan penjualan produk menjadi faktor penting bagi perusahaan dalam mempertahankan eksistensi, menjaga kestabilan, serta mengembangkan usahanya. Oleh sebab itu, produsen harus mempersiapkan dan memikirkan strategi pemasaran produknya secara matang sejak sebelum produk diproduksi hingga akhirnya diterima oleh konsumen akhir (Nirwan, 2024).

2.9 Kerangka Pikir



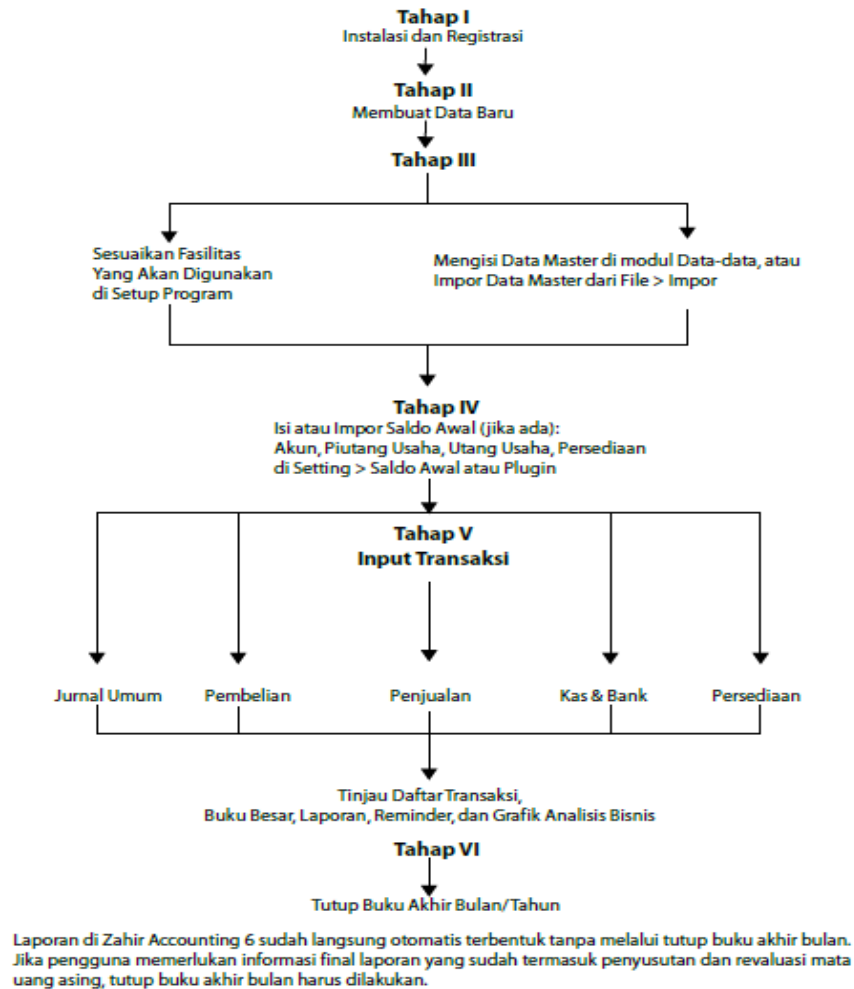
3. METODE PENELITIAN

Penelitian kualitatif ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan studi kasus pada PT Sarah Cell Sulawesi yang berfokus pada Sistem Informasi Akuntansi penjualan tunai. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, yang dilakukan oleh beberapa narasumber di antaranya, manajer keuangan, accounting, admin penjualan gudang, dan IT/pengelola sistem, serta memiliki observasi partisipatif, serta analisis dokumen untuk memperoleh pemahaman menyeluruh mengenai mekanisme akuntabilitas dan dinamika kinerja bagian penjualan dalam konteks organisasi perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Penjualan mengatakan bahwa: *“Aplikasi yang digunakan PT Sarah Cell Sulawesi berupa Zahir online dan bayaraja merupakan aplikasi yang digunakan untuk mengakses transaksi penjualan yang masuk dengan menggunakan kode akses serta didalamnya ada perangkat pendukung dalam hal ini yaitu perangkat keras seperti computer dan printer yang digunakan Perusahaan untuk melakukan aktivitas penjualannya”*



Flowchart BayarAja menggambarkan proses penjualan tunai yang dilakukan oleh PT Sarah Cell Sulawesi melalui aplikasi pembayaran digital BayarAja. Proses dimulai dari pelanggan yang melakukan pemesanan barang atau produk melalui platform yang telah disediakan. Setelah pemesanan diterima, bagian penjualan akan memverifikasi data pemesanan dan memeriksa ketersediaan barang di gudang. Jika stok tersedia, maka transaksi dilanjutkan dengan proses pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan menggunakan aplikasi BayarAja. Aplikasi ini secara otomatis mencatat transaksi yang terjadi dan mengirimkan notifikasi kepada kasir. Setelah pembayaran diverifikasi oleh sistem, kasir akan mencetak struk digital dan menyerahkan barang kepada pelanggan. Proses ini ditutup dengan pencatatan transaksi secara otomatis ke dalam sistem penjualan yang telah terintegrasi, sehingga memastikan bahwa data transaksi langsung tercatat tanpa harus melalui input manual. Flowchart ini mencerminkan efisiensi dan kecepatan dalam transaksi tunai serta meminimalkan risiko kesalahan manusia melalui otomatisasi pencatatan dan verifikasi transaksi.

INTI SARI ALUR PENGGUNAAN ZAHIR ACCOUNTING 6



Flowchart penggunaan *Zahir Accounting Online* menjelaskan alur pencatatan transaksi penjualan tunai yang telah dilakukan sebelumnya melalui BayarAja dan bagaimana data tersebut diproses ke dalam sistem akuntansi perusahaan. Setelah transaksi diselesaikan dan diverifikasi oleh kasir melalui BayarAja, data transaksi secara otomatis diintegrasikan ke dalam *Zahir Online*. Sistem ini kemudian mencatat transaksi ke dalam jurnal penjualan, memperbarui data kas masuk, serta melakukan penyesuaian pada stok barang. Admin akuntansi kemudian melakukan review dan verifikasi atas laporan transaksi harian yang masuk ke dalam sistem. Jika tidak ditemukan kesalahan, laporan tersebut dapat langsung digunakan untuk penyusunan laporan keuangan bulanan atau tahunan. Flowchart ini memperlihatkan bagaimana *Zahir Online* digunakan untuk menyederhanakan dan mengotomatisasi pencatatan transaksi, pelaporan keuangan, serta pemantauan kinerja penjualan. Dengan adanya sistem ini, PT Sarah Cell Sulawesi mampu menjaga integritas data keuangan dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan secara signifikan..

Pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria yang relevan untuk menggali informasi mendalam terkait sistem akuntansi penjualan tunai di PT Sarah Cell Sulawesi. Empat informan utama terlibat, yaitu manajer keuangan, admin penjualan, staf kasir, dan staf IT, yang mewakili prospek pengelolaan keuangan, operasional penjualan, pencatatan transaksi, dan dukungan teknis sistem informasi.

Pedoman wawancara dalam penelitian ini disusun untuk memperoleh data mendalam terkait penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT Sarah Cell Sulawesi, dengan fokus pada aspek efektivitas pengendalian internal dan pemanfaatan teknologi. Daftar pertanyaan

utama meliputi: bagaimana proses pencatatan transaksi dilakukan, mekanisme pengendalian internal yang diterapkan, peran masing-masing staf dalam sistem, serta pengalaman dan tantangan dalam penggunaan aplikasi Zahir Online dan Bayaraja. Contoh kutipan anonymized dari wawancara mendukung temuan, seperti pernyataan manajer keuangan yang menyebutkan bahwa "Struktur sistem akuntansi dirancang untuk mencatat dan mengelola transaksi secara cepat, akurat, dan terkontrol," dan seorang admin penjualan yang menjelaskan, "Setiap transaksi langsung dicatat dalam sistem, dan laporan harian selalu diperiksa untuk memastikan keakuratan data," yang menggambarkan keterlibatan staf nyata dalam menjaga integritas dan mentransmisikan sistem informasi akuntansi. Lampiran pedoman wawancara ini penting sebagai referensi metodologis dan bukti validitas data kualitatif dalam penelitian.

Metode analisis data dalam penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif dengan tahapan pengkodean yang terdiri dari pengkodean terbuka, pengkodean aksial, dan pengkodean selektif. Pada tahap open coding, data wawancara dan observasi yang telah dikumpulkan dibaca dan dipecah menjadi unit-unit kecil yang diberi label untuk mengidentifikasi konsep dan kategori awal secara bebas. Selanjutnya, axial coding dilakukan untuk menghubungkan dan mengelompokkan kategori-kategori tersebut, mengidentifikasi hubungan antar tema, sehingga membentuk kategori-kategori yang lebih fokus dan terstruktur. Tahapan coding selektif kemudian diterapkan untuk memilih kategori utama yang menjadi inti temuan penelitian dan membangun narasi yang mengintegrasikan seluruh data yang telah dianalisis.

Dalam penelitian ini, perangkat lunak pendukung seperti aplikasi berbasis komputer (misalnya aplikasi Zahir Online dan Bayaraja) digunakan untuk memudahkan pencatatan, penyimpanan, dan sinkronisasi data penjualan tunai secara real-time. Meskipun perangkat lunak analisis data kualitatif spesifik tidak disebutkan, penggunaan aplikasi bisnis tersebut membantu mengorganisir data transaksi untuk dianalisis secara efisien.

Contoh matriks tematik yang digunakan mencakup pengelompokan data berdasarkan tema utama seperti "Efektivitas Sistem Informasi", dengan subtema "Kecepatan Pencatatan", "Akurasi Data", dan "Pengendalian Internal". Masing-masing tema diisi dengan kutipan anonim dari wawancara yang relevan untuk mendukung analisis dan penjelasan hasil, sehingga memudahkan visualisasi dan interpretasi data dalam bentuk yang terstruktur dan sistematis. Pendekatan ini memperkuat validitas dan merangkum temuan penelitian serta memudahkan penyajian hasil yang komprehensif terkait penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT Sarah Cell Sulawesi.

triangulasi data adalah teknik kunci dalam penelitian kualitatif untuk memperkuat validitas dan reliabilitas temuan dengan membandingkan informasi dari berbagai sumber atau metode yang berbeda. Dalam konteks penelitian Anda yang menggunakan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berbasis aplikasi Zahir Online dan Bayaraja, triangulasi data dilakukan untuk memastikan bahwa data transaksi yang dicatat oleh sistem konsisten dengan keterangan dari staf (wawancara) dan dokumen resmi (laporan harian).

Triangulasi data dalam penelitian ini berhasil menguatkan validitas konstruk Perceived Usefulness (PU)—yaitu tingkat keyakinan pengguna bahwa penggunaan sistem akan meningkatkan kinerja pekerjaan—sebagaimana digagas dalam *Technology Acceptance Model* (TAM). Bukti konsistensi ditemukan pada dua indikator Efisiensi dan Akurasi. Pertama, terkait Efisiensi, pernyataan informan dalam wawancara menyebutkan adanya pengurangan signifikan dalam waktu rekap laporan bulanan dari satu hari penuh menjadi hanya 2-3 jam. Keterangan kualitatif ini dikonfirmasi oleh log sistem Zahir/Bayaraja yang menunjukkan waktu pemrosesan laporan otomatis kurang dari satu menit, serta didukung oleh laporan harian yang secara konsisten diserahkan tepat waktu, membuktikan peningkatan produktivitas yang nyata.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilaksanakan dengan mematuhi kode etik penelitian yang ketat guna melindungi hak dan kerahasiaan subjek serta integritas data. Pernyataan etika yang diterapkan meliputi:

1. Persetujuan Berdasar Informasi (*Informed Consent*): Seluruh informan kunci, termasuk Manajer Keuangan dan Staf Akuntansi, telah diberikan penjelasan komprehensif mengenai tujuan penelitian, prosedur pengumpulan data, dan sifat partisipasi yang

sepenuhnya sukarela. Persetujuan lisan dan/atau tertulis telah diperoleh sebelum pelaksanaan wawancara, termasuk hak mereka untuk menarik diri kapan saja.

2. Kerahasiaan Data (*Data Confidentiality*): Data operasional dan finansial perusahaan, serta identitas pribadi informan, dijaga kerahasiaannya. Dalam penyajian temuan, data nominal yang sensitif (seperti angka penjualan spesifik) telah dianonimkan atau disajikan dalam bentuk ringkasan. Identitas informan disamarkan dengan hanya menyebutkan jabatan fungsional mereka.
3. Izin Penggunaan Nama Aplikasi/Produk: Penggunaan nama aplikasi/produk Zahir Online dan Bayaraja dalam laporan penelitian dilakukan atas izin dan persetujuan dari pihak manajemen PT Sarah Cell Sulawesi, untuk memastikan validitas dan akuntabilitas analisis terhadap sistem yang digunakan.

Triangulasi data digunakan untuk memverifikasi validitas temuan dengan membandingkan informasi kualitatif (Wawancara) dengan bukti kuantitatif dan dokumentasi (Log Sistem dan Laporan Harian). Fokus utama adalah menguji konsistensi indikator dari konstruk Perceived Usefulness (PU).

Tabel 4.1. *Triangulasi Konsistensi Indikator Perceived Usefulness*

Indikator PU	Sumber Wawancara (W)	Log Sistem (S): Zahir/Bayaraja	Laporan Harian (L)	Kesimpulan Konsistensi
Efisiensi	<i>Keterangan Staf Akuntansi:</i> Waktu rekap bulanan berkurang drastis dari satu hari penuh menjadi 2-3 jam.	<i>Log Aktivitas Sistem:</i> Waktu pembuatan laporan otomatis (misalnya, Laba Rugi) rata-rata <1 menit.	<i>Laporan Manajerial:</i> Deadline pelaporan keuangan bulanan selalu terpenuhi tepat waktu, bahkan lebih cepat.	Konsisten (W ↔ S ↔ L). Bukti nyata penghematan waktu dan usaha.
Akurasi	<i>Keterangan Manajer Keuangan:</i> Penurunan signifikan pada <i>human error</i> ; selisih kas fisik vs. buku besar hampir tidak pernah terjadi.	<i>Log Audit Trail:</i> Penurunan <i>reversing entry</i> atau koreksi jurnal rata-rata mencapai 90% pasca-implementasi.	<i>Laporan Rekonsiliasi Bank:</i> Selisih rekonsiliasi selalu berada dalam batas toleransi, menegaskan integritas data.	Konsisten (W ↔ S ↔ L). Bukti nyata peningkatan kualitas <i>output</i> data.

Sumber: Olahan Data Primer Peneliti (2025).

Konsistensi yang ditunjukkan dalam Tabel 4.1 membuktikan bahwa persepsi pengguna (W) terhadap manfaat sistem sejalan dengan fakta operasional yang tercatat (S dan L). Data penjualan yang tercatat dalam log sistem (S) terverifikasi dalam laporan harian (L), dan keduanya dikonfirmasi melalui prosedur yang dijelaskan oleh informan (W), sehingga memperkuat keandalan temuan.

1. Implikasi Teoritis
Temuan konsistensi yang tinggi pada indikator Efisiensi dan Akurasi memiliki implikasi teoritis yang kuat terhadap model penerimaan teknologi. Konsistensi ini secara eksplisit memvalidasi konstruk kunci dalam Technology Acceptance Model (TAM), yang merupakan turunan dari Theory of Reasoned Action (TRA) (Ajzen & Fishbein, 1980).
2. Validasi Konstruk Perceived Usefulness (PU): Hasil triangulasi mengkonfirmasi bahwa Perceived Usefulness (PU) dari sistem Zahir/Bayaraja berada pada tingkat tinggi. Indikator Efisiensi dan Akurasi merupakan manifestasi empiris dari definisi PU menurut Davis (1989), yaitu keyakinan bahwa sistem akan meningkatkan kinerja pekerjaan (*job performance*).
3. Kaitan dengan Model TAM/TRA:
 - Menurut TRA, perilaku didasarkan pada niat, yang dipengaruhi oleh sikap yang dibentuk dari kepercayaan (*behavioral belief*). Dalam TAM, *Perceived Usefulness* (PU) adalah kategori utama dari *behavioral belief*.
 - Implikasi Teoritis: Temuan ini menyimpulkan bahwa kepercayaan positif pengguna terhadap manfaat sistem (yaitu, efisiensi dan akurasi yang terbukti) telah menghasilkan Sikap (*Attitude*) yang positif pula terhadap penggunaan sistem. Sikap positif ini, sesuai dengan TAM, menjadi prediktor yang kuat

terhadap Niat Perilaku (*Intention to Use*) sistem secara berkelanjutan. Dengan kata lain, penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa TAM valid dalam menjelaskan adopsi SIA di PT Sarah Cell Sulawesi, di mana PU berperan sebagai variabel mediasi krusial yang menerjemahkan fitur teknis sistem menjadi manfaat pekerjaan yang nyata.

4.1 Penjualan

Penjualan tunai merupakan jenis penjualan yang dilakukan perusahaan dengan ketentuan bahwa pembeli harus melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Penjualan, dijelaskan bahwa Sumber Daya Manusia (SDM) memiliki tanggung jawab dalam menjalankan, mengawasi, dan memastikan sistem penjualan berjalan dengan baik. Contohnya, staf kasir berperan langsung dalam mencatat transaksi penjualan, memasukkan data pelanggan dan produk ke dalam sistem, serta mencetak bukti pembayaran. Sementara itu, staf akuntansi atau keuangan bertugas memeriksa serta mengelola data transaksi, menyusun laporan penjualan, dan memastikan pencatatan akuntansi dilakukan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

Dari hasil wawancara dengan manajer keuangan diperoleh informasi bahwa setiap bagian kerja, termasuk staf kasir, bertanggung jawab dalam proses penginputan data transaksi, pencetakan bukti pembayaran, serta pengecekan kesesuaian antara transaksi nyata dengan data di sistem. Adapun staf akuntansi bertugas untuk mengelola dan melakukan rekonsiliasi data penjualan yang tercatat di sistem dengan laporan keuangan internal perusahaan. Mekanisme ini menciptakan efisiensi kerja dan menekan risiko kesalahan manual. Sistem penjualan yang digunakan tidak hanya berfungsi dalam mendukung kegiatan operasional, tetapi juga menjadi landasan bagi proses pengambilan keputusan manajerial. Dengan adanya dukungan aplikasi digital, seluruh transaksi tunai dapat terpantau secara akurat dan terpusat, yang pada akhirnya memperkuat transparansi serta sistem pengendalian internal dalam menjaga keaslian dan integritas data.

4.2 Perangkat Keras

Perangkat keras merupakan komponen penting yang berperan dalam proses pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, serta pelaporan data penjualan. Beberapa perangkat fisik yang mendukung sistem informasi antara lain komputer, *printer*, dan pemindai (*scanner*). Berdasarkan hasil wawancara dengan Admin Penjualan dan bagian *Accounting* PT Sarah Cell Sulawesi, dijelaskan bahwa perangkat keras memiliki peran besar dalam pemrosesan, penyimpanan, dan pelaporan data penjualan tunai. Penggunaan perangkat fisik seperti komputer dan printer sangat dibutuhkan untuk mendukung aktivitas transaksi penjualan melalui aplikasi *Zahir Online*, di mana setiap transaksi dapat langsung tercatat secara otomatis dalam sistem yang digunakan oleh PT Sarah Cell Sulawesi (wawancara dengan AT 4 Juni 2025).

Menurut penjelasan dari Manajer Keuangan, PT Sarah Cell Sulawesi memanfaatkan dua aplikasi utama, yaitu *Zahir Online* dan *Bayaraja*, sebagai sistem untuk memantau serta mengakses transaksi penjualan yang masuk melalui kode akses tertentu. Dalam penerapannya, perusahaan juga menggunakan perangkat keras seperti komputer dan printer sebagai sarana pendukung dalam melaksanakan aktivitas penjualan (wawancara dengan WG 4 Juni 2025).

4.3 Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) berfungsi sebagai indikator penting dalam menilai sejauh mana kualitas dan efektivitas kinerja pegawai yang terlibat dalam sistem informasi akuntansi. SDM yang dimaksud meliputi karyawan yang menangani pencatatan transaksi, pengelolaan data, dan penyusunan laporan keuangan. Berdasarkan pernyataan Manajer Keuangan: "*Karyawan memiliki tanggung jawab besar dalam mencatat penjualan, baik melalui cara manual maupun dengan aplikasi Zahir Online dan Bayaraja. Apabila terdapat ketidaksesuaian data, maka dilakukan evaluasi dengan membandingkan hasil pencatatan manual dan data yang tercatat pada aplikasi.*" (wawancara dengan WG 4 Juni 2025).

Manajer Keuangan menjelaskan lebih lanjut bahwa: "*Tahapan proses penjualan dimulai dengan pengisian data pelanggan, jenis produk yang dibeli, harga, jumlah barang, serta metode pembayaran. Setelah itu, sistem penjualan akan secara otomatis mencatat transaksi tersebut ke dalam laporan keuangan, memperbarui jumlah stok barang, dan menghasilkan bukti transaksi*

seperti nota atau struk. Seluruh data transaksi disimpan dalam sistem, baik di komputer maupun secara daring melalui cloud. Data yang tersimpan ini kemudian digunakan untuk menyusun laporan penting, seperti laporan penjualan harian, laporan kas masuk, serta laporan stok barang.” (wawancara dengan WG 4 Juni 2025). Kualitas sumber daya manusia (SDM) memiliki peranan penting dalam mengoperasikan sistem informasi akuntansi. Di PT Sarah Cell Sulawesi, pihak-pihak yang terlibat dalam sistem penjualan tunai terdiri atas staf kasir, staf akuntansi, dan manajer keuangan, yang masing-masing bertanggung jawab dalam proses pencatatan, pemeriksaan, serta pelaporan data penjualan.

4.4 Prosedur

Prosedur merupakan rangkaian langkah yang disusun secara sistematis dan harus diikuti untuk menyelesaikan suatu pekerjaan atau mencapai tujuan tertentu. Tujuan utama dari adanya prosedur adalah memastikan bahwa suatu proses dilakukan secara benar, konsisten, dan efisien. Berdasarkan hasil wawancara dengan Admin Penjualan (HO) PT Sarah Cell Sulawesi, dijelaskan bahwa: “Proses penjualan dimulai ketika pelanggan datang dan memilih produk yang ingin dibeli. Petugas kemudian memeriksa ketersediaan barang di gudang melalui sistem. Jika stok tersedia, data transaksi seperti nama barang, jumlah, harga, dan total pembayaran akan diinput ke dalam sistem. Setelah itu, pelanggan melakukan pembayaran secara tunai yang diterima dan dicatat oleh kasir. Setelah pembayaran selesai, sistem secara otomatis mencetak nota atau struk sebagai bukti transaksi. Transaksi tersebut juga tercatat otomatis dalam laporan keuangan dengan uang tunai sebagai pemasukan (debit) dan penjualan sebagai pendapatan (kredit). Jumlah stok barang pun langsung berkurang sesuai dengan barang yang terjual. Di akhir hari, sistem akan menghasilkan laporan penting seperti laporan penjualan harian, laporan kas masuk, serta laporan stok barang, yang kemudian diperiksa oleh bagian keuangan atau manajer untuk memastikan tidak ada kesalahan maupun kecurangan.” (wawancara dengan MHR 4 Juni 2025)

Manajer Keuangan juga memberikan penjelasan tambahan bahwa: “Prosedur yang diterapkan dimulai dari tahap penerimaan pesanan, di mana pelanggan memilih barang yang ingin dibeli. Setelah itu, petugas akan memeriksa ketersediaan stok melalui sistem. Jika stok tersedia, maka data transaksi seperti nama barang, jumlah, harga, dan total pembayaran akan diinput ke dalam sistem. Selanjutnya, pelanggan melakukan pembayaran secara tunai, dan kasir akan menerima serta mencatat transaksi tersebut. Setelah pembayaran diterima, sistem secara otomatis mencetak nota atau struk sebagai bukti pembelian. Selain itu, sistem juga mencatat transaksi tersebut ke dalam jurnal akuntansi dengan menempatkan kas sebagai debit dan penjualan sebagai kredit. Stok barang kemudian otomatis berkurang sesuai dengan jumlah penjualan. Pada akhir hari atau periode tertentu, sistem akan menghasilkan laporan penting seperti laporan penjualan harian, laporan penerimaan kas, dan laporan persediaan barang. Laporan-laporan ini kemudian diverifikasi oleh bagian keuangan atau manajer untuk memastikan ketepatan data dan mencegah adanya kesalahan atau kecurangan. Dengan prosedur tersebut, proses penjualan tunai dapat berlangsung secara efisien, akurat, dan mudah diawasi.” (Wawancara dengan WG 4 Juni 2025)

4.5 Jaringan

Hasil penelitian ini sejalan dengan *Technology Acceptance Model (TAM)* yang berfungsi untuk memahami bagaimana pengguna menerima dan memanfaatkan teknologi, termasuk sistem maupun aplikasi yang terhubung dengan jaringan. Melalui analisis terhadap faktor-faktor yang memengaruhi penerimaan pengguna, TAM membantu pengembang serta penyedia layanan dalam menciptakan pengalaman pengguna yang optimal dan mendorong peningkatan adopsi terhadap teknologi baru.

Pembahasan mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PT Sarah Cell Sulawesi mencakup indikator perangkat keras, sumber daya manusia, prosedur, dan jaringan. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada perusahaan ini mencerminkan adanya integrasi teknologi informasi yang strategis dan terstruktur untuk menunjang proses pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan. Sistem tersebut dioperasikan melalui penggunaan aplikasi *Zahir Online* dan *Bayaraja*, yang terkoneksi dengan perangkat keras seperti komputer, printer, serta jaringan berbasis LAN dan cloud.

Melalui sistem ini, transaksi penjualan dapat dilakukan secara *real-time*, otomatis, dan terdokumentasi dengan akurat, mulai dari pencatatan data pelanggan, jumlah dan harga barang, metode pembayaran, hingga pembuatan laporan keuangan serta pengurangan stok barang secara langsung. Penerapan sistem ini tidak hanya memudahkan pekerjaan kasir dan akuntansi, tetapi juga memungkinkan manajemen untuk mengakses serta mengevaluasi data penjualan dari lokasi yang berbeda, sehingga proses pengambilan keputusan menjadi lebih cepat dan berbasis data.

Selain itu, pengendalian internal penjualan di PT Sarah Cell Sulawesi menunjukkan penerapan yang komprehensif melalui integrasi antara teknologi informasi, prosedur kerja yang baku, dan peran sumber daya manusia yang terkoordinasi. Penggunaan aplikasi Zahir Online dan Bayaraja memungkinkan pencatatan transaksi penjualan dilakukan secara otomatis dan tersistem, mulai dari input data pelanggan, pengecekan stok barang, proses pembayaran tunai, hingga pencetakan bukti transaksi yang langsung tercatat dalam laporan keuangan perusahaan.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka yang menjadi simpulan dalam penelitian ini yaitu:

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan tunai pada PT Sarah Cell Sulawesi telah berjalan secara efektif melalui pemanfaatan aplikasi Zahir Online dan Bayaraja, yang memungkinkan pencatatan transaksi dilakukan secara otomatis, real-time, dan akurat. Keberhasilan sistem ini didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten, prosedur kerja yang terdokumentasi dengan baik, serta infrastruktur teknologi yang memadai, sehingga mampu meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung pengambilan keputusan yang tepat oleh manajemen..
2. Pengendalian internal penjualan di PT Sarah Cell Sulawesi juga semakin kuat dengan adanya sistem informasi akuntansi yang terstruktur, disertai dengan pemisahan tugas yang jelas dan penerapan prosedur standar yang dapat diaudit. Penerapan sistem ini mampu meningkatkan transparansi, akuntabilitas, serta meminimalkan risiko kesalahan maupun kecurangan dalam proses penjualan tunai.

DAFTAR PUSTAKA

- Adqilah, H. N., Junaidi, R. P., Ishaq, M., & Ismail, I. (2023). Pengelolaan Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Kerjasama Tim. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(1), 135–145. <https://doi.org/10.54066/jrea-itb.v2i1.1268>
- Anggraini, O., & Sapari. (2018). *Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Pegawai Kantor Kecamatan Tegalsari Kota Surabaya*.
- Barokah, A., Anti, D. V., Pratama, R., & Nurbaiti. (2021). *Analisis Penggunaan Jasa Service Komputer (Hardware) Masa Pandemi Covid -19. 1*. Journal of Innovation Research and Knowledge
- Dwi Lolita, N., & Widyawati, D. (2023). *Pengaruh Efektifitas Dan Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan*.
- Dwisuci. (2022). *BAB II*.
- Elisabeth Sherly Noveli Simon, Maria Nona Dince, & Emilianus Eo Kutu Goo. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV Agung Mandiri Motor. *Jurnal Riset Akuntansi*, 1(4), 238–252. <https://doi.org/10.54066/jura-itb.v1i4.895>
- Firdaus, A. (2020). *Prosedur Penjualan Alat Berat (Toyota Forklift) Pada Pt Traktor Nusantara Cabang Makassar*.
- Hadijah, N., Said, R., Ode, L., & Mursidi, K. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Hadji Kalla Cabang BauBau. In *Jurnal Ilmiah Bongaya (JIB) Desember* (Vol. 2021, Issue 2).
- Hasmirah. (2019). *Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan OMZET Penjualan Mobil Pada PT Hadji Kalla Cabang Alauddin Makassar*.

- Jaya Hartono, W. (2018). *Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Satria Ponsel Pekanbaru*.
- Nirwan, N. H. (2024). *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada PT. Hadji Kalla Toyota Cabang Alauddin Kota Makassar*.
- Nurjamil, R., & Sembiring, F. (2021). *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Jasa Pembuatan Furniture Berbasis Web (Studi Kasus Design Interior Concept Modern)*.
- Purwani, F., Aryanti, E., Intaniansyah, F., Olyvia, D., & Zakia, A. M. (2025). Infrastruktur Teknologi Infomasi Pada Gerai Alternatif Sukarami Palembang. *Jurnal Riset Sistem Informasi*, 2(2), 26–36. <https://doi.org/10.69714/dfhd9j31>
- Rahmafritri, G., & Sutrisno Putra, S. (2021). Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Dapur Kue Tiara Sari-Ciparay Cash Sales Information System Design at Dapur Kue Tiara Sari-Ciparay. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 02(01), 26–44.
- Sudirman, F. (2022). *Sistem Informasi Akuntansi*.
- Taniansyah, D. I., & Rizal, I. (2021). Implementasi Metode Trend Moment Pada Prediksi Tren Penjualan Sepatu di Toko Garageshoessmi Kota Sukabumi. *Jurnal Sistem Informasi*, 2(2), 205.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Analisis... 3019 Jurnal EMBA*, 7(3), 3019–3028.
- Vidiasari, A., & Darwis, D. (2020). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus : CV ASRI MANDIRI). *Jurnal Madani : Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 13–24. <https://doi.org/10.33753/madani.v3i1.77>

Biodata Penulis

Al Akram, Lahir di Batu Bula, 20 Februari 2003. Menempuh pendidikan S1 Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Makassar untuk meraih gelar sarjana Akuntansi. Penulis dapat dihubungi melalui Email: akramal9143@gmail.com

Abdul Salam, menempuh pendidikan S1 di Universitas Hasanuddin dan S2 di Universitas Muhammadiyah Jakarta. Saat ini penulis berprofesi sebagai Dosen pada Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar Email: assalamhb@gmail.com

Asriani Hasan, menempuh pendidikan S1 di Universitas Hasanuddin dan S2 di Universitas Gadjah Mada. Saat ini penulis berprofesi sebagai Dosen pada Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar. Email: asriani.hasan@unismuh.ac.id