



Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan dalam Meningkatkan Kinerja Operasional pada CV. Sapta Wahana Motor Garut

Angelika Situmorang¹; Erik Kartiko²; Irma Rosmayati³

¹ Universitas Garut

24022121125@fekon.uniga.ac.id

² Universitas Garut

erikkartiko@uniga.ac.id

³ Universitas Garut

i.rosmayati@uniga.ac.id

Abstrak

Penelitian dengan judul “Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan dalam Meningkatkan Kinerja Operasional di CV. Sapta Wahana Motor Garut” ini bertujuan untuk menganalisis peran sistem akuntansi penjualan dalam mendukung peningkatan kinerja operasional perusahaan tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data berupa studi pustaka dan observasi langsung di lapangan. Data yang diperoleh dianalisis melalui tahapan analisis kualitatif, yang meliputi proses reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan yang diterapkan dinilai sudah layak, walaupun penerapannya masih belum berjalan secara optimal. Kondisi ini disebabkan oleh keterbatasan kompetensi sumber daya manusia dalam penyusunan laporan penjualan serta pelaksanaan prosedur penjualan yang belum sepenuhnya mengacu pada Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ditetapkan perusahaan.

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Kinerja Operasional

Abstract

This study, titled “Sales Accounting Information System (SIA) in Improving Operational Performance at CV. Sapta Wahana Motor Garut” aims to analyze the role of the sales accounting system in supporting the improvement of the company's operational performance. This research uses a qualitative approach, with data collection techniques in the form of literature studies and direct observation in the field. The data obtained is analyzed through qualitative analysis stages, which include data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of the study indicate that the sales accounting system implemented is considered feasible, although its implementation is still not optimal. This condition is caused by the limited competence of human resources in preparing sales reports and the implementation of sales procedures that do not fully comply with the company's established Standard Operating Procedures (SOP).

Keywords: Sales Accounting Information System, Operational Performance

1 Pendahuluan

Dalam iklim persaingan bisnis yang semakin ketat, setiap perusahaan dituntut untuk memiliki sistem distribusi yang handal dan berjalan secara efisien agar mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya. Menurut Prayoga et al. (2021), ketelitian dalam pengelolaan serta pencatatan setiap transaksi, beserta dukungan terhadap pengambilan keputusan strategis, sangat ditentukan oleh penerapan sistem informasi akuntansi yang terintegrasi dan berdaya guna. Hal ini penting mengingat distribusi menjadi salah satu sumber utama pendapatan perusahaan dan berperan sebagai faktor krusial dalam mendukung kelancaran kegiatan operasional. Akibatnya, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang terintegrasi memungkinkan perusahaan untuk terus memperbaiki proses bisnis dengan melacak dan menganalisis kinerja penjualan secara *real-time* serta sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu komponen penting yang mempengaruhi keberhasilan operasional perusahaan, karena penjualan merupakan aktivitas utama yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Menurut Maulana et al. (2025), sistem informasi akuntansi memiliki peran penting dalam membantu manajemen perusahaan, baik dalam mendukung proses pengambilan keputusan maupun dalam melaksanakan tanggung jawab terkait pengelolaan perusahaan secara efektif.

Agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik, setiap perusahaan dituntut untuk melaksanakan aktivitas bisnisnya secara efektif dan efisien. Salah satu upaya strategis yang dapat dilakukan untuk mewujudkan hal tersebut adalah dengan mengoptimalkan aktivitas penjualan dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan. CV. Sapta Wahana Motor Garut merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi kendaraan roda dua merek Honda, dengan sistem pembayaran tunai maupun kredit. Selain itu, perusahaan ini juga menyediakan penjualan suku cadang asli serta layanan servis kendaraan roda dua Honda. Data terkait penjualan kendaraan roda dua pada periode tahun 2019 hingga 2023 disajikan dalam tabel berikut.

Tabel 1: Jumlah penjualan kendaraan roda dua pada CV. Sapta Wahana Motor Garut (pada tahun 2019 sampai 2023)

No	Tahun	Target (unit)	Realisasi (unit)	Selisih		Keterangan
				Unit	Presentase	
1	2019	1500	1971	471	31%	Melebihi Target
2	2020	1500	1222	(278)	(19%)	Tidak tercapai
3	2021	1500	1075	(425)	(28%)	Tidak tercapai
4	2022	1500	1138	(362)	(24%)	Tidak tercapai
5	2023	1500	1683	183	12%	Melebihi Target

Sumber: CV. Sapta Wahana Motor Garut (2024)

Pada tahun 2020, 2021, dan 2023, realisasi penjualan sepeda motor pada CV. Sapta Wahana Motor Garut tidak berhasil memenuhi target yang telah ditetapkan. Persentase ketidaktercapaian penjualan pada masing-masing tahun tersebut tercatat sebesar 19%, 28%, dan 24%, sehingga melampaui presentase batas toleransi yang telah ditentukan perusahaan, yaitu sebesar 10%.

Berdasarkan hasil pengamatan awal yang dilakukan di CV. Sapta Wahana Motor Garut, dalam pelaksanaan aktivitas pemasaran, teridentifikasi permasalahan yang berkaitan dengan kompetensi tim sumber daya manusia, khususnya pada aspek penyusunan laporan kegiatan pemasaran. Teridentifikasi bahwa keterlambatan dalam penyusunan laporan penjualan harian terjadi karena personel administrasi penjualan merangkap beberapa fungsi pekerjaan sekaligus, yakni sebagai petugas counter, sales, dan kasir. Kondisi ini seharusnya ditangani oleh unit kerja yang berbeda agar efisiensi kerja dapat tercapai. Perangkapan tugas ini berdampak pada keterlambatan

penyajian laporan penjualan harian yang menjadi acuan penting dalam perencanaan pembelian stok barang mingguan. Akibat dari keterlambatan tersebut, informasi mengenai penjualan menjadi tidak akurat dan menyebabkan ketidakteraturan dalam pengelolaan persediaan barang. Alhasil, terdapat situasi di mana barang yang dibutuhkan konsumen tidak tersedia di stok, sehingga menghambat proses penjualan. Hal ini tersebut berkontribusi terhadap tidak mencapainya pada target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.

2 Tinjauan Pustaka

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

Definisi sistem menurut Susanto (2017) merupakan kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu. Perubahan ini dapat diwujudkan melalui sistem informasi akuntansi, baik yang dioperasikan secara manual maupun terkomputerisasi.

Komponen sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2017) :

Komponen (1) perangkat keras (*hardware*), yang mencakup alat input dan output sebagai sarana utama dalam proses pengolahan data. (2) perangkat lunak (*software*), yang terbagi menjadi perangkat lunak sistem dan perangkat lunak aplikasi, berperan dalam mendukung operasional sistem informasi. (3) sumber daya manusia atau *brainware*, yaitu individu yang bertanggung jawab dalam menjalankan dan mengoperasikan sistem. (4) prosedur kerja, yakni serangkaian langkah atau aktivitas yang harus dilakukan secara sistematis dalam pelaksanaan proses bisnis. (5) basis data (*database*) beserta sistem manajemen basis data, yang mencakup kelengkapan dan ketepatan informasi yang disimpan. (6) teknologi jaringan komunikasi, yang berkaitan dengan kecepatan serta performa jaringan yang dimanfaatkan dalam pertukaran data dan informasi antar komponen sistem.

Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang bertugas mengolah data keuangan yang berasal dari berbagai sumber untuk kemudian dikonversi menjadi informasi akuntansi yang relevan dan dapat diakses oleh pihak-pihak yang memerlukannya. Informasi tersebut memiliki peran penting dalam menjamin kelancaran aktivitas operasional perusahaan, mendukung proses pengambilan keputusan, serta membantu pelaksanaan fungsi-fungsi manajerial. (Susanto, 2017).

2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem akuntansi penjualan memegang peranan penting dalam mengoordinasikan integrasi antara sumber daya manusia, perangkat pendukung, serta metode yang diterapkan secara terstruktur. Sistem ini dirancang untuk mengolah data penjualan menjadi informasi yang bermanfaat dan dapat dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang membutuhkan. (Susanto, 2017)

Menurut Susanto (2017) komponen dalam sistem akuntansi penjualan meliputi:

(1) Perangkat keras (*hardware*), yaitu bagian fisik dari sistem yang berfungsi untuk mendukung proses pengolahan data. Pada tahap input, perangkat ini mencakup dokumen seperti pesanan pembelian dari pelanggan, pesanan penjualan, salinan pesanan penjualan, faktur penjualan, daftar pembayaran, serta slip setoran. Sementara itu, pada tahap output, perangkat keras menghasilkan laporan seperti buku harian penjualan, analisis tren penjualan bulanan, laporan penjualan berdasarkan kategori produk tertentu, serta laporan pesanan pelanggan yang belum terpenuhi. (2) Perangkat lunak berperan dalam mendukung pencatatan transaksi penjualan, yang mencakup sistem operasi dan aplikasi khusus. Aplikasi penjualan tersebut dirancang untuk memudahkan

pencatatan serta pengelolaan data secara terintegrasi. (3) Sumber daya manusia mencakup pihak-pihak yang berperan dalam merencanakan, menjalankan, serta mengevaluasi data yang dihasilkan oleh sistem informasi. Tingkat kompetensi dan keandalan individu-individu yang mengelola sistem tersebut berkontribusi secara signifikan terhadap keberhasilan implementasi sistem informasi. (4) Prosedur penjualan meliputi tahap administratif awal, seperti penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan, hingga penerimaan pembayaran dari pelanggan. Untuk memastikan operasional berjalan lancar, setiap tahapan ini harus dilaksanakan sesuai prosedur yang telah ditetapkan secara sistematis. (5) Basis data dan sistem manajemen basis data berfungsi sebagai pusat penyimpanan informasi, di mana keberhasilan sistem sangat bergantung pada akurasi dan kelengkapan data penjualan yang menjadi sumber utama dalam pengambilan keputusan. (6) Teknologi jaringan komunikasi memberikan dukungan penting terhadap sistem informasi berbasis internet. Dengan kinerja jaringan yang cepat dan optimal, integrasi proses bisnis dapat terlaksana secara lebih efektif dan efisien.

2.3 Kinerja Operasional

Menurut Nugraha & Ningsih (2022) mengemukakan bahwa: Kinerja operasional bergantung pada penggunaan optimal setiap sumber daya yang digunakan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dan mencapai visi dan misinya. Menurut Windra (2021) menyatakan bahwa: Kinerja operasional diartikan sebagai keberhasilan menyeluruh suatu perusahaan dalam menjalankan inisiatif strategis guna mencapai sasaran strategis yang telah dirumuskan sebelumnya. Selain itu, kinerja perusahaan dapat pula dijelaskan sebagai tingkat kemampuan perusahaan dalam merealisasikan tujuan yang ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya secara efektif dan efisien. Selain itu, kinerja tersebut mencerminkan sejauh mana perusahaan berhasil merealisasikan target yang telah ditetapkan, setelah dilakukan perbandingan dengan kinerja perusahaan lain melalui *benchmarking*.

Kinerja operasional dapat diukur melalui beberapa indikator utama, antara lain: (1) kinerja keuangan (*financial performance*), (2) kinerja penjualan (*sales performance*), dan (3) kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) (Sutrisno, 2019).

3 Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan memanfaatkan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk mengkaji penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung peningkatan kinerja operasional pada CV. Sapta Wahana Motor Garut. Penelitian ini mengkaji berbagai aspek yang berkaitan dengan proses penjualan sepeda motor, di antaranya basis data, sistem manajemen basis data, sumber daya manusia (*brainware*), perangkat keras, perangkat lunak, serta teknologi jaringan komunikasi. Kinerja operasional tersebut diukur berdasarkan dua indikator utama, yaitu: (1) kinerja penjualan (*sales performance*) dan (2) kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*).

Penelitian ini menggunakan dua jenis variabel, yaitu variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Variabel independen dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan, sedangkan variabel terikatnya berupa kinerja operasional perusahaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data dokumen, yaitu data yang berasal dari catatan penjualan dan dokumen sepeda motor periode 2019 hingga 2023.

Dalam hal sumber data, penelitian ini mengandalkan data primer dan data sekunder. Pendekatan penelitian dilakukan melalui dua metode utama, yaitu studi kepustakaan dan studi lapangan (*field research*), yang mencakup teknik wawancara serta pengumpulan dokumentasi. Merujuk pada Sugiyono (2023), yang mengadopsi pendapat Miles dan Huberman (1984), Tiga fase utama menandai penelitian kualitatif: reduksi data, presentasi data, serta kesimpulan atau verifikasi.

4 Hasil Penelitian dan Pembahasan

Penelitian ini mencakup kajian terhadap sistem informasi dari berbagai aspek, antara lain perangkat keras, perangkat lunak, sumber daya manusia, prosedur, basis data, sistem manajemen basis data, serta teknologi jaringan komunikasi yang digunakan. Lingkup penelitian ini sejalan dengan tujuan yang ingin dicapai, yakni menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung peningkatan kinerja operasional pada CV. Sapta Wahana Motor Garut. Selain itu, penelitian ini juga mengkaji kinerja operasional perusahaan yang diukur berdasarkan dua indikator utama, yakni: 1) kinerja penjualan dan 2) kepuasan pelanggan.

4.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Dengan menggunakan kriteria penilaian untuk mengukur tanggapan informan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Sapata Wahana Motor Garut.

Tabel 2: Kriteria Penilaian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Rentang rata- rata skor	Total Skor	Keterangan
4.21 – 5.00	169 -200	Sangat Layak
3.41 – 4.20	137 - 168	Layak
2.61 – 3.40	105 – 136	Cukup Layak
1.81 – 2.60	73 - 104	Kurang Layak
1.00 – 1.80	40 - 72	Tidak Layak

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2025)

Berdasarkan tanggapan yang diberikan informan berikut merupakan hasil rekapitulasi tanggapan dari keempat informan sebagai berikut:

Tabel 3 Tanggapan Informan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

No	Penyataan	R1	R2	R3	R4	Total Skor	Rata-rata
1.	Perangkat keras yang digunakan memadai	4	5	4	4	17	4.25
2.	Perangkat lunak mudah digunakan dan sesuai kebutuhan akuntansi	4	4	4	4	16	4.00
3.	SDM memiliki kemampuan untuk mengoperasikan sistem akuntansi	3	3	2	3	11	2.75
4.	Penggunaan sistem dibekali dengan pelatihan/pembekalan teknis	3	2	3	3	11	2.75
5.	Prosedur penggunaan sistem tersedia secara tertulis	3	3	3	3	12	3.00
6.	Prosedur penggunaan sistem dijalankan sesuai SOP	2	3	2	2	9	2.25
7.	Data akuntansi tersimpan dengan aman dalam sistem	4	5	5	4	18	4.50
8.	Akses terhadap data dapat dilakukan dengan cepat dan efisien	4	4	4	4	16	4.00
9.	Koneksi jaringan mendukung kelancaran penggunaan sistem	4	4	3	4	15	3.75
10.	Koneksi jaringan mendukung kelancaran penggunaan sistem	4	5	4	5	18	4.50
Jumlah skor						143	
Rata-rata skor							3.58

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2025)

Berdasarkan temuan dan hasil evaluasi yang telah diuraikan sebelumnya, penerapan sistem akuntansi penjualan pada CV. Sapta Wahana Motor Garut dapat digambarkan sebagai berikut:

Hardware pada CV. Sapta Wahana Motor Garut

Perangkat keras memperoleh skor rata-rata sebesar 4,25, yang menunjukkan bahwa kondisinya tergolong cukup Layak. Perangkat keras yang digunakan untuk mendukung kegiatan operasional penjualan meliputi unit komputer dan laptop. Selain itu, perangkat pendukung lainnya mencakup keyboard dan mouse merek Logitech, monitor HP, serta printer Epson LX-300+II yang memiliki fungsi cetak, pindai, dan salin. Seluruh perangkat tersebut berperan dalam memproses data guna mendukung tugas karyawan dalam pelaksanaan kegiatan penjualan.

Software pada CV. Sapta Wahana Motor Garut

Perangkat lunak yang digunakan memperoleh rata-rata skor sebesar 4,00, yang menunjukkan bahwa perangkat ini telah memenuhi kebutuhan operasional dengan cukup baik. Sistem perangkat lunak berjalan pada platform Windows 7 Ultimate, dilengkapi dengan program antivirus guna memberikan perlindungan terhadap ancaman keamanan pada sistem aplikasi. Selain itu, digunakan juga aplikasi *CCleaner* untuk membantu mengoptimalkan performa perangkat komputer. Dalam kegiatan operasional, staf memanfaatkan *Distributed Database Management System* (DDMS) serta Microsoft Office Excel dalam mengolah data penjualan. Pemanfaatan aplikasi tersebut dinilai cukup efektif dalam mendukung pengolahan data yang berkaitan dengan informasi penjualan yang diperlukan oleh perusahaan.

Brainware pada CV. Sapta Wahana Motor Garut

Brainware memperoleh skor rata-rata sebesar 2,75, yang mengindikasikan bahwa sumber daya manusia (SDM) belum mampu menjalankan fungsinya secara optimal dalam pengoperasian sistem yang digunakan oleh bagian administrasi penjualan untuk penyusunan laporan penjualan. Kondisi ini terjadi karena bagian administrasi penjualan juga merangkap tugas sebagai kasir sekaligus petugas konter penjualan, yang sejatinya merupakan dua fungsi pekerjaan yang berbeda. Akibatnya, penyampaian laporan penjualan sering kali melewati batas waktu yang telah ditetapkan.

Data penjualan harian dicatat secara sistematis dan direkap menjadi laporan mingguan. Laporan tersebut berfungsi sebagai acuan dalam perencanaan pembelian barang serta untuk keperluan pengisian ulang stok di gudang. Namun demikian, laporan mingguan yang dihasilkan belum sepenuhnya merepresentasikan kondisi penjualan secara aktual, disebabkan oleh keterlambatan dalam penyusunan laporan harian.

Prosedur pada CV. Sapta Wahana Motor Garut

Prosedur, dengan skor rata-rata hanya 2.25 untuk pelaksanaan SOP, mengindikasikan bahwa meskipun prosedur tertulis telah tersedia namun, pelaksanaannya belum berjalan sesuai ketentuan yang ada. Kebijakan dan ketentuan yang tercantum dalam standar operasional prosedur (SOP) yang berlaku di perusahaan belum sepenuhnya diimplementasikan dengan baik dalam pelaksanaan prosedur penjualan.

Prosedur penjualan sepeda motor yang diterapkan saat ini belum sepenuhnya sejalan dengan standar operasional prosedur (SOP) yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Ketidaksesuaian tersebut terlihat dari praktik di lapangan, di mana staf administrasi penjualan merangkap tugas

sebagai petugas counter penjualan sekaligus kasir. Padahal, dalam pembagian tugas dan tanggung jawab kerja yang telah dijabarkan dalam dokumen resmi perusahaan, telah ditegaskan bahwa masing-masing posisi memiliki fungsi yang berbeda dan tidak diperbolehkan untuk dirangkap, khususnya oleh bagian administrasi. Rangkap jabatan ini berdampak pada menurunnya efektivitas kerja bagian administrasi penjualan.

Database dan Sistem Manajemen Database pada CV. Sapta Wahana Motor Garut

Basis data dalam sistem ini dinilai cukup layak, sebagaimana ditunjukkan oleh skor rata-rata sebesar 4,25. Seluruh data dan informasi penting perusahaan disimpan dengan memanfaatkan *Database Distribution Management System* (DDMS) pada sistem aplikasi komputer yang digunakan. Berkat dukungan konektivitas jaringan, sistem ini memungkinkan akses dan integrasi data baik secara terpusat maupun terdistribusi. Adapun informasi penjualan yang dapat diakses melalui sistem tersebut antara lain : (1) Kelengkapan data penjualan dinilai telah memadai dan sesuai dengan kebutuhan informasi, (2) Tingkat ketepatan data penjualan mencerminkan kondisi transaksi yang sebenarnya. Setiap laporan penjualan yang dihasilkan diverifikasi dan disesuaikan oleh manajer atau kepala dealer. Proses verifikasi dilakukan dengan membandingkan data laporan dengan kondisi nyata di lapangan, termasuk pendapatan dealer, penerimaan dan pengeluaran kas, serta pesanan pelanggan.

Teknologi Jaringan Komunikasi pada CV. Sapta Wahana Motor Garut

Jaringan komunikasi, dengan rata-rata skor hanya 4.12, menunjukkan bahwa layak dengan jaringan teknologi komunikasi yang digunakan terdiri dari:

1. Kecepatan jaringan yang digunakan dalam mendukung aktivitas operasional, khususnya dalam proses penjualan, mencapai 7,57 Mbps untuk proses unduh (*download*) dan 1,86 Mbps dalam proses unggah (*upload*). Jaringan yang dimanfaatkan berupa koneksi Wi-Fi dan digunakan oleh karyawan maupun pelanggan dalam menunjang kebutuhan transaksi dan layanan perusahaan.
2. Kinerja jaringan memiliki peran penting dalam mendukung kelancaran aktivitas operasional perusahaan. Jaringan yang berfungsi dengan baik memungkinkan proses pengiriman informasi, khususnya data penjualan, dari satu perangkat komputer ke perangkat lainnya berjalan secara efisien.

Berdasarkan tabel 3 diatas hasil rekapitulasi tanggapan dari 4 informan/ responden terhadap 10 indikator pernyataan, diperoleh total skor keseluruhan sebesar 143 dari skor maksimum 200 dengan rata-rata skor keseluruhan adalah 3.58, yang ada pada rentang 3.41 – 4.20, sehingga termasuk pada kategori layak. Berdasarkan hal tersebut, sistem informasi akuntansi penjualan secara umum dapat digunakan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan.

4.2 Kinerja Operasional

Dengan menggunakan kriteria penilaian untuk mengukur tanggapan informan mengenai kinerja operasional pada CV. Sapata Wahana Motor Garut.

Tabel 4. Kriteria Penilaian Kinerja Operasional

Presentase Skor	Total Skor	Keterangan
81 – 100%	210 – 260	Sangat Efektif
61 – 80%	159 – 209	Efektif
41 – 60%	107 – 158	Cukup Efektif
21 – 40%	55 – 106	Kurang Efektif
0 – 20%	0 - 54	Tidak Efektif

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2025)

Berdasarkan tanggapan yang diberikan informan berikut merupakan hasil rekapitulasi tanggapan dari keempat informan sebagai berikut:

Tabel 5. Tanggapan Informan Efektivitas Kinerja Operasional

No	Dimensi	Indikator Penilaian	Total Skor (Dari 4 Informan)	Total Skor (Maks)	Presentase
1.	Kinerja Penjualan	Pencapaian target penjualan tahunan	8	20	40%
		Pertumbuhan penjualan per kuartal	10	20	50%
		Efektivitas strategi pemasaran	11	20	55%
		Ketepatan segmentasi pasar	12	20	60%
		Pengelolaan distribusi dan channel penjualan	10	20	50%
		Produktivitas tenaga penjual	9	20	45%
		2.	Kepuasan Pelanggan	Tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk	13
Waktu respons terhadap keluhan pelanggan	12			20	60%
Kualitas layanan pelanggan	14			20	70%
Tingkat loyalitas pelanggan	12			20	60%
Kemudahan dalam proses pembelian	13			20	65%
Kejelasan informasi produk	11			20	55%
Penanganan masalah pelanggan	12				60%
Total Seluruh Skor				157	260

Sumber: Hasil Pengolahan Data (2025)

Hasil penelitian dan penilaian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Sapta Wahana Motor Garut telah direalisasikan dengan rincian sebagai berikut:

1. Kinerja Penjualan (*Sales Performance*)

Tabel 6. Data Penjualan 2019-2023

No	Tahun	Target (unit)	Realisasi (unit)	Selisih		Keterangan
				Unit	Presentase	
1	2019	1500	1971	471	31%	Melebihi Target
2	2020	1500	1222	(278)	(19%)	Tidak tercapai
3	2021	1500	1075	(425)	(28%)	Tidak tercapai
4	2022	1500	1138	(362)	(24%)	Tidak tercapai
5	2023	1500	1683	183	12%	Melebihi Target

Sumber: CV. Sapta Wahana Motor Garut

Berdasarkan Tabel 4.10, dapat diketahui bahwa selama periode tahun 2020 hingga 2022, persentase ketidaktercapaian target penjualan secara konsisten melebihi 10%, yang berarti melampaui batas toleransi yang telah ditetapkan oleh kebijakan perusahaan. Temuan ini

menunjukkan bahwa kinerja penjualan pada CV. Sapta Wahana Motor Garut berada pada tingkat yang kurang efektif dan belum menunjukkan performa yang optimal. Kondisi tersebut disebabkan oleh sejumlah faktor, antara lain tingkat persaingan yang tinggi di pasar, adanya momen-momen perayaan tertentu yang berdampak terhadap fluktuasi permintaan, serta kendala internal yang bersumber dari kurang optimalnya pelaksanaan sistem pelaporan penjualan harian. Keterlambatan dalam penyusunan laporan penjualan tersebut menyebabkan manajemen mengalami kesulitan dalam merumuskan perencanaan dan penetapan target untuk periode berikutnya secara tepat waktu dan akurat. Penyebab utama dari permasalahan tersebut adanya perangkap fungsi kerja pada bagian administrasi penjualan, yang berdampak pada rendahnya efisiensi dan efektivitas pelaksanaan tugas. Kemudian, berdasarkan hasil penilaian terhadap dimensi kinerja penjualan, diperoleh total skor sebesar 60 dari 120, atau setara dengan 50%, yang merujuk pada kriteria evaluasi efektivitas termasuk dalam kategori cukup efektif. Indikator-indikator seperti pencapaian target penjualan tahunan, pertumbuhan penjualan per kuartal, efektivitas strategi pemasaran, serta produktivitas tenaga penjual menunjukkan bahwa pelaksanaan strategi penjualan belum berjalan secara optimal. Oleh karena itu, dibutuhkan evaluasi menyeluruh terhadap strategi penjualan yang diterapkan, perbaikan struktur organisasi kerja, serta penguatan kompetensi sumber daya manusia guna meningkatkan kualitas pelaporan dan mendukung pengambilan keputusan manajerial secara lebih tepat sasaran.

2. Kepuasan Pelanggan



Gambar 1: Ulasan CV. Sapta Wahana Motor Garut
Sumber: Website CV. Sapta Wahana Motor Garut

Berdasarkan ulasan umpan balik yang diterima CV. Sapta Wahana Motor Garut dari pelanggan serta dari pelayanan yang diberikan, secara umum dapat dikatakan bahwa pelayanan telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan ekspektasi pelanggan. Namun demikian, masih terdapat kelemahan yang signifikan, khususnya pada aspek ketersediaan sepeda motor yang diinginkan pelanggan. Seperti kasus, unit sepeda motor yang dimaksud oleh pelanggan berada dalam status *indent*, yaitu barang belum tersedia di gudang dan masih dalam proses pemesanan dari pihak produsen atau pusat Honda. Kondisi ini menyebabkan pelanggan perlu menunggu dalam rentang waktu tertentu sesuai estimasi pengiriman yang telah ditetapkan perusahaan. Berdasarkan hasil penilaian terhadap dimensi kepuasan pelanggan, diperoleh total skor sebesar 97 dari 140 atau setara dengan 69,3%, yang berada dalam kategori efektif.

Berdasarkan tabel 5 diatas hasil hasil penilaian efektivitas kinerja operasional tanggapan dari 4 informan serta berdasarkan data penjualan CV. Sapta Wahana Motor Garut tahun 2019 - 2023 terhadap 13 indikator pernyataan, diperoleh total skor keseluruhan sebesar 157 dari skor maksimum 260 dengan presentase skor keseluruhan adalah 60.4%, yang berada pada rentang 41 – 60%, sehingga termasuk dalam kategori Cukup Efektif.

5 Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil pemaparan terkait penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Sapta Wahana Motor Garut, diketahui bahwa sistem tersebut dinilai telah layak digunakan meskipun penerapannya belum sepenuhnya optimal. Kendala utama yang dihadapi berkaitan dengan pelaksanaan prosedur penjualan yang belum sepenuhnya mengacu pada standar operasional prosedur (SOP) perusahaan, serta masih terdapat keterbatasan pada kompetensi sumber daya manusia dalam penyusunan laporan penjualan. Meskipun demikian, sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan telah mampu mendukung jalannya proses bisnis utama perusahaan sehingga kinerja operasional secara umum dapat dikategorikan cukup efektif.

Diharapkan pelaksanaan prosedur penjualan dapat berlangsung sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP) yang telah ditetapkan perusahaan, sehingga setiap fungsi pekerjaan dilaksanakan berdasarkan pembagian tugas (*job description*) yang telah dirumuskan secara jelas. Hal ini bertujuan agar setiap karyawan dapat menjalankan perannya secara optimal sesuai dengan tanggung jawab yang diemban, sehingga berkontribusi pada peningkatan kualitas kinerja secara keseluruhan. Selain itu, struktur organisasi perusahaan sebaiknya ditinjau dan disusun kembali, khususnya pada bagian fungsi kerja yang belum terdefinisikan dengan jelas. Penyusunan ulang tersebut perlu disertai dengan uraian tugas yang rinci untuk masing-masing bagian kerja, sehingga sumber daya manusia dalam perusahaan mampu melaksanakan tugasnya secara optimal sesuai dengan kompetensi dan tanggung jawab yang dimiliki. Diharapkan bahwa langkah ini tidak hanya mampu mengoptimalkan aktivitas operasional penjualan, tetapi juga mendukung pelaksanaan sistem informasi akuntansi sehingga dapat berfungsi secara lebih efektif dan efisien.

Daftar Pustaka

- Maulana, Ikhsan; Ungkari, Marti Dewi; Kartiko, E. (2025). *PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KINERJA MANAJERIAL (Studi Kasus Pada Unit Pengelola Kegiatan (UPK) Kecamatan Leuwigoong Kabupaten Garut)*. Journal of Digital Economy and Transformation, 10.
- Nugraha, D. B., & Ningsih, W. (2022). Pengaruh Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Efektifitas Kinerja Operasional Pengelolaan Sampah. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 21(2), 108. <https://doi.org/10.52434/jwe.v21i2.1867>
- Prayoga, C., Wahyuningsih, W., & Romdhon, M. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Astra Honda Authorized Service Station 2549 Kadungora Motor Garut. *Jurnal Wahana Akuntansi: Sarana Informasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 6(2), 70. <https://doi.org/10.52434/jwa.v6i2.1726>
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif* (Sutopo, Ed.). ALFABETA.
- Susanto, A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya. <https://drive.google.com/file/d/1-gCTYUpKRHO5VGse9UZEj3vFzkUi1w24/view>
- Sutrisno, T. F. C. W. (2019). RELATIONSHIP BETWEEN TOTAL QUALITY MANAGEMENT ELEMENT, OPERATIONAL PERFORMANCE AND ORGANIZATIONAL PERFORMANCE IN FOOD PRODUCTION SMEs. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 17(2), 285–294. <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2019.017.02.11>
- Windra, W. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pencapaian Kinerja Operasional Di Cv Tunggal Jaya. *Performa*, 5(5), 389–396. <https://doi.org/10.37715/jp.v5i5.1815>