

Implementasi Sistem Akuntansi Penjualan PT. Tunas Baru Sulawesi

Fatihah Anggreani Kautsar, Masnawaty S, Samsinar

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UNM

email: rezkimaulanag@gmail.com



©2018 –Bongaya Journal of Research in Management STIEM Bongaya. Ini adalah artikel dengan akses terbuka dibawah licensi CC BY-NC-4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

Abstract : *This study aims to analyze the Sales Accounting Information System at PT. Tunas Baru Sulawesi in 2023. The focus of this study is to analyze how the Sales Accounting Information System is carried out at PT. Tunas Baru Sulawesi based on Mulyadi's theory. This research method is descriptive qualitative. Data obtained by conducting interviews and documentation related to the problem being studied. The results of the study concluded that the sales accounting system at PT. Tunas Baru Sulawesi is not fully in accordance with the Standard Operational Procedure (SOP). Because the recording of financial reports at PT. Tunas Baru Sulawesi is not in accordance with the theory according to Mulyadi. The Sales Accounting Information System at PT. Tunas Baru Sulawesi also still uses a manual Accounting Information System or has not been properly computerized. This shows that PT. Tunas Baru Sulawesi has not been able to improve internal control.*

Keywords: *Sales, Accounting, Information System*

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Tunas Baru Sulawesi pada tahun 2023. Fokus penelitian ini yaitu untuk menganalisis bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dilakukan di PT. Tunas Baru Sulawesi berdasarkan teori Mulyadi. Metode penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh dengan melakukan wawancara dan dokumentasi yang terkait dengan masalah yang diteliti. Hasil penelitian yang dilakukan menyimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan pada PT. Tunas Baru Sulawesi belum sepenuhnya sesuai dengan Standard Operational Procedure (SOP). Karena pencatatan laporan keuangan pada PT. Tunas Baru Sulawesi yang dilakukan tidak sesuai dengan teori menurut Mulyadi. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Tunas Baru Sulawesi juga masih menggunakan Sistem Informasi Akuntansi yang manual atau belum terkomputerisasi dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa PT. Tunas Baru Sulawesi belum dapat meningkatkan pengendalian internal.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Akuntansi, Penjualan

PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian di Indonesia di bidang Industri melaju pesat dengan Information Teknologi (IT) sekarang lebih maju dan mempermudah pengusaha dalam kegiatan bisnisnya, sebab semua dapat di input secara terkomputerisasi untuk mengikuti perkembangan zaman. Perusahaan-perusahaan bersaing untuk tetap bertahan menghadapi perusahaan serupa yang mulai berdatangan dan menyebabkan persaingan dibidang industri semakin ketat, maka dari itu pelaku usaha harus pintar dalam mengolah sistem tersebut agar informasi yang dibutuhkan dapat sampai ketangan pihak yang berkaitan. (Septy & Nanik : 2021)

Menurut Mulyadi (2018 : 167) “Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit dan maupun tunai. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah penjualan

yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan”.

Adapun tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan yaitu membantu pimpinan perusahaan dan para manager untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh dan untuk membuat pengendalian yang kuat dalam situasi dimana tidak ada satu bagianpun yang mampu menyelesaikan transaksi tanpa melibatkan tanggungjawannya orang lain. (Widiyanti & Wibowo, 2021). Sistem akuntansi penjualan merupakan bagian terpenting dalam sebuah sistem akuntansi perusahaan yang menghasilkan laba, oleh karena itu dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. (Mulyadi, 2018:210). Serta melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian tersebut merupakan bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi dan bagian penagihan. (Mulyadi, 2018:3-5).

Dalam melakukan penjualan, perusahaan memerlukan merupakan langkah-langkah pemrosesan data yang tersusun dalam urutan tertentu yang dalam sistem akuntansi disebut prosedur penjualan. Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. (Baridwan, 2015:112). PT. Tunas Baru Sulawesi berdiri sejak 1996 yang membangun perumahan Cluster Phinisi UNM merupakan perusahaan bergerak sebagai penyedia jasa broker property sekaligus merangkap sebagai developer, menggunakan sistem akuntansi penjualan rumah dengan tunai dan kredit, yang berlaku baik pada rumah primary maupun secondary.

Pembangunan ini memang semakin memudahkan masyarakat untuk memperoleh tempat tinggal. Namun, masyarakat sebagai calon konsumen atau bahkan sudah menjadi konsumen harus jeli dalam memilih pengembang. Kredibilitas pengembang sangat penting untuk diperhatikan karena hal ini akan berpengaruh terhadap produk yang mereka tawarkan. Semakin baik kredibilitasnya maka akan semakin baik pula kualitas produk yang ditawarkan. Begitu juga dengan fasilitas yang diberikan maupun layanan purna jual (after sales).

PT. Tunas Baru Sulawesi mempunyai tanggung jawab besar dalam memenuhi pesanan pelanggan, baik dalam penyediaan bahan baku maupun penyediaan formulir pemesanan. Akan tetapi PT. Tunas Baru Sulawesi masih saja menggunakan sistem informasi akuntansi yang manual atau belum terkomputerisasi dalam pembuatan laporan keuangan. Hal ini dapat menunjukkan bahwa PT. Tunas Baru Sulawesi belum dapat meningkatkan pengendalian internal. Oleh karena itu PT. Tunas Baru Sulawesi membutuhkan sistem akuntansi penjualan yang baik dan benar agar dapat memenuhi selera konsumen dan juga dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan dalam menghasilkan laba.

Alur formulir penjualan Cluster Phinisi UNM pada PT. Tunas Baru Sulawesi antara lain adalah : 1. Formulir sales order, 2. Formulir faktur penjualan, 3. Formulir penerimaan kas, 4. Formulir bill of lading, 5. Formulir setor bank, 6. Formulir bukti memorial. Jika salah satu alur dokumen di atas tidak dilakukan, maka proses penjualan telah menyalahi aturan SOP dari perusahaan. Hal ini menjadi salah satu masalah yang timbul dalam sistem penjualan.

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Damajaya dan Nani (2020) Sistem Informasi akuntansi didefinisikan sebagai suatu alat yang terintegrasi dilapangan dengan sistem informasi dan teknologi suatu perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2015:10) Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan sebuah sistem yang dikumpulkan, mencatat, menyimpan, dan juga memproses data menjadi informasi yang berguna dalam membantu proses pengambilan keputusan. Menurut Lina dan Nani (2020) “Sistem Informasi akuntansi yaitu suatu bagian organisasi yang mengumpulkan, menggolongkan, mengolah, menganalisis dan mengkomunikasikan informasi keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan kepada pihak-pihak pemangku kepentingan dan pihak manajemen.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Tuati (2021) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Menurut Mulyadi (2016 : 167) “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan.

Penjualan

Menurut Mulyadi (2018) Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit dan maupun tunai. Sedangkan menurut Zamzami (2016 : 8) Dengan adanya penjualan individu-individu bisa saling bertemu muka untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga saling menguntungkan. Pencapaian suatu perusahaan pada umumnya diputuskan untuk efektif dilihat dari kapasitas untuk mendapatkan keuntungan

METODE

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang digunakan penelitian dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan fakta serta mencari berbagai keterangan sebab terjadinya masalah ini bagaimana pemecahannya.

Metode deskriptif kualitatif digunakan sebagai prosedur penelitian yang dapat menghasilkan data bersifat deskriptif kualitatif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang. Penelitian ini akan dilakukan di PT. Tunas Baru Sulawesi. Teknik pengumpulan data dilakukan secara dokumentasi dan wawancara. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, dimana masalah yang terkumpul pada data akan dijelaskan secara objektif, selanjutnya disesuaikan berdasarkan perbandingan antara sistem informasi akuntansi penjualan PT. Tunas Baru Sulawesi menurut teori mulyadi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Ada beberapa dokumen yang digunakan dalam proses penjualan PT Tunas Baru Sulawesi , Dokumen tersebut adalah :

- 1) *Pesanan Penjualan (Sales Order)*

Tabel 1 Pesanan Penjualan pada tahun 2023

No	Keterangan	Unit	Harga	Jumlah
1	Dp Cluster Phinisi UNM type 40	57	Rp 10.000.000	Rp 570.000.000
2	Jasa instalasi listrik	4	Rp 2.700.000	Rp 10.800.000
3	Bahan pekerja sipil dan kabel	4	RP 4.500.000	Rp 18.000.000
Total			Rp 17.200.000	Rp 598.800.000

Sumber: Data Sales Order Cluster Phinisi UNM 2023

Pesanan penjualan (Sales Order) adalah dokumen konfirmasi yang dikirim ke pelanggan sebelum memberikan barang atau jasa. Pesanan penjualan dibuat setelah penawaran (sales quote) diterima oleh calon pelanggan.

2) Faktur penjualan

Tabel 2 Faktur penjualan pada tahun 2023

Keterangan	Unit	Harga satuan	Jumlah
Dp Cluster Phinisi UNM type 40	57	Rp 10.000.000	Rp 570.000.000
KPR Cluster Phinisi UNM type 40	54	Rp 633.000.000	RP 34.182.000.000
Tunai Cluster Phinisi UNM type 40	3	Rp 520.000.000	Rp 1.560.000.000
Jasa intalasi listrik	4	Rp 2.700.000	RP 10.800.000
Bahan pekerja sipil dan kabel	4	Rp 4.500.000	Rp 18.000.000
Total		Rp 1.170.200.000	Rp 36.340.800.000

Sumber: Faktur Penjualan Cluster Phinisi UNM 2023

Faktur penjualan adalah (Sales Invoice) adalah bukti transaksi barang atau jasa yang diberikan oleh penjual kepada pembeli. Adapun penggunaan faktur penjualan ini pada saat melakukan permintaan pembayaran dari pelanggan.

3) Penerimaan Kas (Cash Receipt)

Tabel 3 Penerimaan Kas (Cash Receipt) pada tahun 2023

Keterangan	Kas (debit)	Piutang dagang (kredit)
Dp Cluster Phinisi UNM type 40 (57)	Rp. 500.000.000	
KPR Cluster Phinisi UNM type 40 (54)		Rp 34.182.000.000
Tunai Cluster Phinisi UNM type 40 (3)	Rp. 1.560.000.000	
Jasa intalasi listrik (4)	Rp. 10.800.000	
Bahan pekerja sipil dan kabel (4)	Rp. 18.000.000	
Jumlah	RP. 2.158.800.000	Rp 34.182.000.000

Sumber: Penerimaan Kas Cluster Phinisi UNM 2023

Penerimaan kas (cash receipt) adalah buku yang dipakai untuk mencatat semua transaksi yang meliputi penerimaan kas.

Analisis Data

Menurut akuntansi, penjualan dikelompokkan menjadi dua yaitu penjualan reguler (penjualan biasa) dan penjualan angsuran. Penjualan reguler terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai adalah penjualan pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Penjualan kredit adalah penjualan yang bayarannya tidak diterima sekaligus (tidak langsung lunas). Pembayarannya bisa di terima melalui dua tahap atau lebih. Sedangkan penjualan angsuran adalah penjualan yang pembayarannya tidak diterima sekaligus (pembayarannya diterima melalui lebih dari dua tahap).

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu diserahkan oleh perusahaan penjual kepada user. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Dalam memenuhi fungsinya, sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai tujuan-tujuan, baik tujuan khusus maupun tujuan umum yang kedua dapat memberikan pedoman pada manajemen dalam merencanakan suatu sistem yang dapat menghasilkan informasi-informasi yang berguna terutama dalam hal penjualan. Untuk menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh para pembuat keputusan, maka tugas sistem informasi akuntansi yaitu :

1. Mengumpulkan transaksi serta data-data lainnya
2. Memproses data tersebut
3. Menyimpan data untuk pemakaian di masa mendatang
4. Menyediakan informasi yang dibutuhkan pemakai dengan membuat laporan
5. Mengendalikan proses secara keseluruhan sehingga informasi yang dihasilkan dapat akurat dan dapat dipercaya.

Hal ini di dukung juga dengan hasil wawancara penulis dengan staf yang terkait, seperti pada tabel berikut :

Tabel 4. Hasil Wawancara Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

No.	Indikator	Jawaban		Lampiran
		Ya	Tidak	
1	Fungsi yang terkait			
	a. Fungsi penjualan	✓		
	b. Fungsi Kas	✓		
	c. Fungsi gudang		✓	
	d. Fungsi pengiriman	✓		
	e. Fungsi akuntansi	✓		
2	Kelengkapan dokumen			
	a. Faktur penjualan Tunai	✓		
	b. Pita <i>register</i> kas		✓	
	c. <i>Credit card sales slip</i>		✓	
	d. <i>Bill of lading</i>	✓		
	e. Faktur penjualan COD		✓	
	f. Bukti setor bank	✓		
	g. Rekap beban pokok penjualan.		✓	

Sumber: PT. Tunas Baru Sulawesi

Tabel 5 Hasil Wawancara Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Jawaban

No.	Indikator	Ya	Tidak	Lampiran
1	Fungsi yang terkait			
	a. Fungsi penjualan	✓		
	b. Fungsi kredit	✓		
	c. Fungsi gudang		✓	
	d. Fungsi pengiriman	✓		
	e. Fungsi penagihan	✓		
	f. Fungsi akuntansi	✓		
2	Kelengkapan dokumen			
	a. Surat order pengiriman dan tebusannya	✓		
	b. Faktur dan tebusannya	✓		
	c. Rekapitulasi harga pokok penjualan		✓	
	d. Bukti memorial	✓		

Sumber: PT. Tunas Baru Sulawesi

Pembahasan Hasil penelitian

Berdasarkan keterangan bagian keuangan dan bagian akuntansi PT. Tunas Baru Sulawesi, diketahui bahwa sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit Cluster Phinisi UNM dalam perusahaan sudah memiliki Internasional Organization for Standardization (ISO). Namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi sistem akuntansi penjualan secara tunai dan kredit dalam perusahaan sehingga ada beberapa hal yang tidak sesuai dengan teori yang ada. Ketidaksesuaian itu akan terlihat baik pada dokumen akuntansi yang ada, serta bagan alir yang terdapat dalam sistem akuntansi penjualan secara kredit pada PT. Tunas Baru Sulawesi.

Ketidaksesuaian yang terjadi ada yang menunjukkan kelemahan pengendalian internal pada sistem akuntansi penjualan tunai dan kredit pada PT. Tunas Baru Sulawesi, tetapi ada juga yang hanya memperlihatkan penyesuaian-penyesuaian karena kondisi organisasi PT. Tunas Baru Sulawesi yang berbeda dengan sistem akuntansi yang disusun oleh Mulyadi dalam bukunya yang berjudul Sistem Akuntansi. Masalah-masalah seperti yang penulis jelaskan akan nampak pada pembahasan hasil penelitian yang penulis kemukakan berikut :

Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. Tunas Baru Sulawesi.

Dalam sistem akuntansi penjualan khususnya penjualan tunai pada PT. Tunas Baru Sulawesi hanya ada 4 (empat) fungsi yang terlibat yaitu fungsi penjualan, head division dan marketing, fungsi bagian akuntansi. Sedangkan pada teori yang dikemukakan oleh Mulyadi terdapat 5 (lima) fungsi yaitu fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, dan fungsi bagian akuntansi.

Dari 5 (lima) fungsi yang terlibat terdapat 1 (satu) fungsi yang harusnya tidak dihilangkan yaitu fungsi gudang, karena menghilangkan fungsi gudang akan menghilangkan fungsi pengendalian internal yang sangat penting dimana pada PT. Tunas Baru Sulawesi fungsi tersebut dirangkap oleh bagian pengiriman. Jika fungsi tersebut ada maka bagian pengiriman hanya memfokuskan pendistribusian serta memastikan kesesuaian barang yang dikirim ke lokasi user.

Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai pada PT. Tunas Baru Sulawesi.

Menurut Mulyadi (2021:208) dokumen yang digunakan sebagai dasar dalam sistem akuntansi penjualan tunai:

- 1) Faktur penjualan
- 2) Pita register kas
- 3) Credit card sales slip
- 4) Bill of lading
- 5) Faktur penjualan COD
- 6) Bukti setor bank
- 7) Rekap beban pokok penjualan

Dokumen yang digunakan oleh PT. Tunas Baru Sulawesi dalam sistem akuntansi penjualan kredit terdiri dari formulir yaitu :

- 1) Faktur penjualan
- 2) Sales order
- 3) Penerimaan kas
- 4) Bill of lading
- 5) Bukti setor bank

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahwa dokumen yang digunakan sebagai dasar sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Tunas Baru Sulawesi belum sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan tunai menurut mulyadi. Perbedaan tersebut terletak pada tidak adanya dokumen rekap beban pokok penjualan, karena menghilangkan sistem pengendalian internal yang sangat penting dimana dokumen rekap beban pokok penjualan adalah sumber dalam pencatatan beban pokok penjualan.

Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Tunas Baru Sulawesi.

Dalam sistem akuntansi penjualan khususnya penjualan kredit pada PT. Tunas Baru Sulawesi hanya ada 5 (lima) fungsi yang terlibat yaitu fungsi penjualan, head division dan marketing, fungsi kredit, fungsi penagihan, fungsi bagian akuntansi. Sedangkan pada teori yang dikemukakan oleh Mulyadi terdapat 6 (enam) fungsi yaitu fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi bagian akuntansi.

Dari 5 (lima) fungsi yang terlibat terdapat 1 (satu) fungsi yang harusnya tidak dihilangkan yaitu dan fungsi gudang, karena menghilangkan fungsi gudang akan menghilangkan fungsi pengendalian internal yang sangat penting dimana pada PT. Tunas Baru Sulawesi fungsi tersebut dirangkap oleh bagian pengiriman. Jika fungsi tersebut ada maka bagian pengiriman hanya memfokuskan pendistribusian serta memastikan kesesuaian barang yang dikirim ke lokasi user.

Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit pada PT. Tunas Baru Sulawesi.

Menurut Mulyadi (2021:214-217) dokumen yang digunakan sebagai dasar dalam sistem akuntansi penjualan kredit:

- 1) Sales order pengiriman
- 2) Faktur penjualan
- 3) Penerimaan kas
- 4) Bukti memorial
- 5) Rekapitulasi harga pokok

Dokumen yang digunakan oleh PT. Tunas Baru Sulawesi dalam sistem akuntansi penjualan kredit terdiri dari formulir yaitu :

- 1) Sales order

- 2) Faktur Penjualan
- 3) Penerimaan kas
- 4) Bukti memorial

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahwa dokumen yang digunakan sebagai dasar sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Tunas Baru Sulawesi belum sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan kredit menurut mulyadi. Perbedaan tersebut terletak pada tidak adanya dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan, karena menghilangkan sistem pengendalian internal yang sangat penting dimana dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan adalah untuk menghitung total harga pokok produksi yang dijual selama periode akuntansi.

Dari keseluruhan pembahasan yang telah menyatakan bahwa fungsi yang terkait dan kelengkapan dokumen sistem akuntansi penjualan tunai maupun secara kredit yaitu belum sepenuhnya diterapkan dengan teori yang di kemukakan oleh Mulyadi, seperti fungsi gudang, pita register kas, credit card sales slip, faktur penjualan cod, rekap beban pokok penjualan, dan rekapitulasi harga pokok penjualan. Fungsi yang terkait dan kelengkapan dokumen tersebutlah yang belum diterapkan pada PT. Tunas Baru Sulawesi.

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, maka penulis dapat mengambil simpulan bahwa sistem akuntansi penjualan pada PT. Tunas Baru Sulawesi belum sepenuhnya sesuai dengan Standard Operational Procedure (SOP). Ada beberapa yang tidak berjalan atau tidak digunakan dengan Standard Operational Procedure (SOP) yaitu seperti Fungsi gudang, dokumen yang digunakan secara tunai atau kredit, dan cacatan akuntansi secara tunai dan kredit masih belum dilaksanakan dengan cara Standard Operational Procedure (SOP). Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Tunas Baru Sulawesi juga masih belum dapat meningkatkan pengendalian internal dikarenakan masih menggunakan sistem informasi akuntansi yang manual atau belum terkomputerisasi dengan baik, hal ini dapat menyebabkan para karyawan kesulitan dalam berkomunikasi dan mendapatkan informasi. Tidak hanya itu hal ini juga dapat menyulitkan pimpinan dalam memantau setiap kegiatan operasional penjualan yang terjadi di dalam perusahaan.

Daftar Pustaka

- Ardhana, I., & Lukman, H. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Baridwan, Z. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Cetakan Kesembilan. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Cahyanti, A. S. (2020). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi Pada Toserba 99 Kabuh Jombang* (Doctoral Dissertation, Stie Mahardhika Surabaya).
- Chandra Gregorius dan Adriana Dadi (TM Books) 2015. "Sistem informasi akuntansi konsep dan penerapan". Penerbit CV Andi Offset, Yogyakarta.
- Elya Rohali, Noor Shodiq Ask, Siti Aminah Anwar. 2020, *Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada UD.Jaya Abadi Solution, Lingga Jaya, Mojokerto*.
- Gunawan, I., & Purnama, A. (2019). *Analisis Dampak Penjualan Kredit Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kota Serang* (Studi Kasus Pada Usaha Pemancingan Serang Hijau), 2(2), 93–107.

- Krismiaji. (2015). Sistem Informasi Akuntansi (edisi keempat). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Lina, L. F., & Nani, D. A. (2020). Kekhawatiran Privasi Pada Kesuksesan Adopsi Fintech Menggunakan Model Delone Dan Mclean. *Performance*, 27(1), 60– 69.
- Mulyadi. 2018. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat. Mulyadi. 2018. Sistem Akuntansi. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat Mulyadi. 2018. Sistem Akuntansi. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat. Mardi. 2016. Komponen-komponen SIA. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Marifati, I. S. (2018). Sistem Informasi Akuntansi Pemesanan dan Pembayaran (Ordering and Billing) Makanan dan Minuman Berbasis Android pada RM. Ayam Goreng Padamara Purbalingga. *Jurnal Evolusi IJSE*, Volume 4 Nomor 2, ISSN : 2461- 0690, 12-23.
- Muhani, P. M., & Sumiati, S. (2016). Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE Muhammadiyah Palopo*, 1(2), 50–59.
- Mujahidah, A., Faridah, & Thanwain. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi III*, 1(20), 166–180.
- Nani, D. A. (2019). Islamic Social Reporting: the Difference of Perception Between User and Preparer of Islamic Banking in Indonesia. *TECHNOBIZ : International Journal of Business*, 2(1), 25.
- Romney dan Steinbart. 2015. “Sistem Informasi Akuntansi”. Edisi 13, Alih bahasa: Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspita. Jakarta, Salemba Empat.
- Romney, M., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems*. New York: Pearson.
- Romney M.B dan Steinbart, J. (2021). Sistem Informasi Akuntansi, Edisi ke 14, Ahli Bahasa; Kikin Sakinah, Nur Safira dan Novita Puspasari. Jakarta: Salemba Empat.
- Susanto, Azhar. (2017), Sistem Informasi Akuntansi, Lingga Jaya, Bandung. Sugiyono. (2017), Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D (Kedua). Yogyakarta : Alfabeta.
- Tjandra, F., & Widyaningdyah, A. U. (2023). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV BHT. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Ekonomi (JABE)*, 9(1), 2327-2335. ISO 690
- Tuati, N. F. (2021). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menyediakan Informasi Untuk Pengambilan Keputusan. *BisMan : Jurnal Bisnis Dan Managemen*, 6 (1), 1-10.
- Widiyanti, W., & Wibowo. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Persediaan Barang Pada Toko Dua Putri Pekanbaru. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis*, 12 (1), 116-132. <https://doi.org/10.47927/jikb.v12i1.97>