



Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Pada PT. Centra Nusa Indonesia

Selma Nevira Shinta Putri , Anindya Frysa Irsyadi , Irda Agustin Kustiwi

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : 1222200043@surel.untag-sby.ac.id 1222200013@surel.untag-sby.ac.id

irdakustiwi@untag-sby.ac.id

Abstract This research aims to evaluate the Sales Accounting Information System at PT. Celntra Nusa Indah. PT. Celntra Nusa Indonesia is a company operating in the field of coal trading (Coal Trading). From the evaluation results of the Sales Accounting Information System, it was obtained. Sales Accounting Information System at PT. Celntra Nusa Indonesia is good but still has several weaknesses. This can be seen from the clear organizational structure, but there are still weaknesses, namely that there is a combination of functions and responsibilities as follows: The cashier section which also doubles as the accounting section. The combination of these two functions can provide opportunities for employees to commit fraud by changing the accounting records to cover up the fraud. done. Division of duties and responsibilities at PT. Celntra Nusa Indonesia still has shortcomings. This can be based on research results which show that there is a division and implementation of duties and responsibilities that are not appropriate as follows: The billing department should be in charge of making extraordinary billing reports and collecting bills from customers. This is because the billing department receives proof of receipt of the invoice from the customer, where information is provided regarding the date it was received, the amount of payment and the time the invoice was paid. If this is done by the invoice department, it is still not completed. Because the invoice department has made daily billing reports.

Keywords: Accounting Information System, Sales, Internal Control

Abstrak Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Centra Nusa Indah. PT. Centra Nusa Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan batubara (Coal Trading). Dari hasil evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan didapatkan. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Centra Nusa Indonesia sudah baik namun masih memiliki beberapa kelemahan. Hal ini bisa dilihat dari struktur organisasinya sudah jelas, namun masih terdapat kelemahan yakni adanya perangkapan fungsi dan tanggung jawab berikut ini : Bagian kasir yang merangkap bagian akuntansi penggabungan kedua fungsi ini dapat membuka kesempatan bagi karyawan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukan. Pembagian tugas dan wewenang yang terdapat pada PT. Centra Nusa Indonesia masih memiliki kekurangan. Hal ini dapat didasarkan dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa adanya pembagian serta pelaksanaan tugas dan wewenang yang tidak sesuai sebagai berikut : Bagian penagihan seharusnya yang bertugas membuat laporan *outstanding* piutang dan melakukan penagihan piutang kepada pelanggan. Hal ini dikarenakan bagian penagihan yang menerima bukti tanda terima *invoice* dari pelanggan, dimana terdapat informasi mengenai tanggal diterima, jumlah pembayaran dan waktu dibayar *invoice*. Jika hal itu dikerjakan oleh bagian *invoice*, masih belum efisien. Karena bagian *invoice* sudah membuat laporan piutang harian.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Pengendalian Internal

PENDAHULUAN

Pada perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber, keakuratan dan ketepatan waktu yang dimiliki, serta informasi berperan penting dalam proses pengendalian dan pengambilan keputusan. Sebab apabila terdapat ketidaksesuaian data dalam salah satu prosesnya maka siklus kegiatan operasionalnya akan terganggu dan dapat mengakibatkan kansesakin lamanya pelayanan ke pelanggan. Dengan demikian perusahaan akan membutuhkan suatu sistem informasi yang tepat, jelas, akurat dan relevan guna mempercepat serta meminimalisir kesalahan data yang dapat memperlancar

Received: Oktober 29, 2023; Accepted: Desember 20, 2023; Published: Maret 30, 2024

* Selma Nevira Shinta Putri1222200043@surel.untag-sby.ac.id

jalannya kegiatan operasional perusahaan. Sebuah Sistem Informasi Akuntansi harus dapat mengatur dan mengakomodir kebutuhan operasional mulai dari pembelian barang dari supplier hingga penjualan barang kepada pelanggan. Informasi dihasilkan melalui sistem informasi akuntansi yang memadai untuk menampung, menyeleksi, mengelolah dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan. Dalam perusahaan perdagangan, departemen penjualan memiliki peranan penting untuk mendapatkan pemasukan bagi perusahaan. Perusahaan perdagangan dalam menjalankan bisnisnya dituntut agar selalu dapat menjual produk/barang sebanyak mungkin demi menjaga eksistensi perusahaan tersebut serta menjaga keberlangsungan aktivitas perusahaan. Walaupun dalam praktiknya di lapangan perusahaan tersebut seringkali melakukan penjualan tanpa mempertimbangkan piutang yang sudah mencapai limit dan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul ditransaksi.

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja selalu dalam keadaan berputar dan tingkat perputaran piutang tergantung pada penjualan secara kredit dan rata-rata piutang. Piutang memiliki semacam risiko yang mungkin terjadi seperti pembayaran piutang yang tidak tepat waktu atau terlambat dari jangka waktu yang telah ditentukan dan tidak dapat tertagihnya piutang dikarenakan konsumennya mengalami kebangkrutan atau meninggal dunia. Oleh karena itu untuk menghindari hal-hal yang dapat merugikan perusahaan maka manajemen memerlukan suatu sistem dan pengendalian internal untuk menunjang manajemen dalam pengelolaan penjualannya. Sistem informasi haruslah memperoleh dan menukarkan informasi yang dibutuhkan untuk mengatur, mengelola dan mengendalikan operasi perusahaan (Romney dan Steinbart, 2018:249). Keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber, keakuratan dan ketetapan waktu yang dimiliki, dan informasi berperan penting dalam proses pengendalian dan pengambilan keputusan. Informasi dihasilkan melalui sistem informasi akuntansi yang memadai untuk menampung, menyeleksi, mengelolah dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan guna meningkatkan pengendalian internal pada perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan efektivitas pengendalian. Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Untuk menunjang efektivitas pengendalian intern piutang maka perusahaan harus menerapkan suatu sistem dan prosedur penjualan yang handal.

Dengan semakin banyaknya transaksi penjualan tunai dan penjualan kredit. Terutama secara kredit, mengakibatkan semakin besar pula piutang perusahaan serta besar pula risiko tidak tertagihnya piutang perusahaan. Berdasarkan hal ini, maka yang menjadi masalah utama penelitian ini adalah sebagai berikut. “Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi pada

penjualan tunai dan penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal pada PT. Centra Nusa Indonesia ?

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk menganalisa dan mengidentifikasi peranan sistem informasi akuntansi pada penjualan tunai dan penjualan kredit meningkatkan pengendalian internal pada PT. Centra Nusa Indonesia.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi

Menurut Pratama (2014) sistem informasi merupakan gabungan dari empat bagian utama. Keempat bagian utama tersebut mencakup perangkat lunak, perangkat keras, infrastruktur dan sumber daya manusia yang terlatih. Sedangkan menurut Irda (2020) sistem informasi adalah suatu kombinasi teratur apapun baik dari manusia, hardware, software, maupun data base yang mengumpulkan, mengubah, dan menyebarkan informasi di dalam suatu bentuk organisasi.

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2018:10) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan. Menurut Turner, Weickgenannt, & Copeland (2017:4) Sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal. Sedangkan menurut Irda (2020) Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem pengolahan data akuntansi yang merupakan koordinasi dari manusia, alat, dan metode yang berinteraksi secara harmonis dalam suatu wadah organisasi yang terstruktur untuk menghasilkan informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen yang terstruktur pula

Terdapat enam komponen sistem informasi akuntansi menurut Romney & Steinbart (2018:11) yaitu :

1. Para pengguna yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
3. Data yang berisikan tentang organisasi serta kegiatan bisnisnya.

4. Perangkat lunak yang digunakan untuk memproses data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, yang di dalamnya termasuk komputer, perangkat periferal, dan perangkat komunikasi jaringan yang digunakan dalam mengolah sistem informasi akuntansi.
6. Pengendalian internal dan prosedur keamanan guna melindungi sistem informasi akuntansi

Penjualan

Pengertian penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 2), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan. Pengertian penjualan menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016 : 3), adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Menurut (Basu Swasta 2016:246) bentuk-bentuk penjualan dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Penjualan tunai
2. Penjualan Kredit
3. Penjualan secara Tender
4. Penjualan Ekspor
5. Penjualan secara Konsinyasi
6. Penjualan secara Grosir

Penjualan Tunai

Penjualan Tunai menurut (Mulyadi, 2018) mengatakan bahwa: Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Sedangkan pengertian Penjualan Tunai menurut (Diana & Setiawati, 2019) menyatakan bahwa : Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/cash pada saat barang diserahkan kepada pembeli. Dari beberapa pengertian diatas mengenai Penjualan Tunai, maka dapat penulis simpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.

Penjualan Kredit

Penjualan Kredit menurut (Mulyadi, 2018:201) Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Sedangkan pengertian Penjualan Kredit menurut (Samryn, 2015) Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Pengendalian Internal

Menurut (Romney dan Steinbart, 2018:229), Pengendalian Internal adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga aset, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan. Pengendalian intern menurut (Mulyadi, 2018:163) sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Ciri - Ciri Pengendalian Internal yang Baik

Ciri - ciri Pengendalian Internal yang baik menurut (Tunggal, 2016:12-21), dalam bukunya Struktur Pengendalian Intern dapat 4 hal yang mempengaruhi pengelolaan persediaan :

1. Suatu struktur organisasi yang di dalamnya terdapat pemisahan tanggung jawab fungsional yang sesuai.
2. Suatu sistem yang mencakup prosedur otorisasi dan pencatatan yang sesuai agar memungkinkan pengendalian yang wajar atas harta, hutang, pendapatan, dan biaya.
3. Cara kerja yang wajar yang harus digunakan dalam pelaksanaan tugas dan fungsi masing-masing bagian organisatoris.
4. Kepegawaian dengan mutu yang sepadan dengan tanggung jawabnya.

Unsur Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit

Menurut (Mulyadi, 2018) unsur pokok pengendalian internal terdiri dari tiga hal, yaitu:

a. Organisasi

Dimana unsur pokok sistem pengendalian internalnya adalah sebagai berikut :

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit
2. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit
3. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas
4. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Setiap transaksi terjadi dengan otorisasi dari karyawan yang berwenang dan dicatat melalui prosedur pencatatan tertentu, maka kekayaan perusahaan akan terjamin keamanannya dan data akuntansi yang dicatat terjamin ketelitian dan keandalannya.

Unsur pokok sistem pengendalian internal adalah sebagai berikut :

1. Penerimaan order pembeli otorisasi oleh fungsi penjualan dan menggunakan formulir surat order pengiriman.
 2. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy (yang merupakan tembusan surat order pengiriman).
 3. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman.
 4. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
 5. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan. Dengan dibubuhkannya tanda tangan otorisasi oleh fungsi penagihan pada faktur penjualan berarti bahwa:
 6. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan kredit dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit).
 7. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
- c. Praktik yang sehat
1. Surat Order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 2. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
 3. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (*account receivable statement*) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 4. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Pada penelitian ini metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Metode Penelitian Kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada *generalisasi* menurut (Sugiyono, 2017 : 9).

Djam'an Satori (2014 : 23) mengungkapkan bahwa penelitian kualitatif dilakukan karena peneliti ingin mengeksplor fenomena-fenomena yang tidak dapat dikuantifikasikan yang bersifat deskriptif seperti proses suatu langkah kerja, formula suatu resep, pengertian-pengertian tentang suatu konsep yang beragam, karakteristik suatu barang dan jasa, gambar gambar, gaya-gaya, tata cara suatu budaya, model fisik suatu artifak dan lain sebagainya.

Jenis dan Sumber Data

Jenis Data

Penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif yang merupakan data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, dan gambar. Data kualitatif dalam penelitian ini berupa sistem informasi akuntansi penjualan di PT. CENTRA NUSA INDONESIA, yang mencakup: Alat, metode, dan pelaporan.

Sumber Data

Data primer ialah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sedangkan Data sekunder ialah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen menurut Sugiyono (2017 : 137) Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literatur dan bacaan yang berkaitan dengan pelaksanaan pengawasan kredit.

Teknik Pengumpulan Data

- **Observasi**

Observasi merupakan teknik pengumpulan data, dimana peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Dengan observasi partisipasi ini, maka data

yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak menurut (Sugiyono, 2017: 227)

- Dokumentasi

Menurut (Sugiyono, 2017 : 240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa, dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain.

Proses Pengolahan Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pengolahan data dengan model Miles dan Huberman. Menurut (Sugiyono, 2017 : 246-253) Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)
2. Penyajian Data (*Data Display*)
3. *Conclusion Drawing/Verification*

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Hasil Penelitian

Prosedur Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit PT. Centra Nusa Indonesia

Prosedur penjualan tunai

Prosedur penjualan tunai dan penerimaan kas yang diterapkan pada PT. Centra Nusa Indonesia sebagai berikut :

1. Pelanggan melihat kondisi batubara di lapangan terlebih dahulu. Setelah batubara cocok sesuai spesifikasi yang di inginkan pelanggan, pelanggan melakukan order penjualan kepada bagian keuangan. Pelanggan terlebih dahulu membayar uang muka penjualan, sebagai tanda melakukan pesanan penjualan. Pelunasan akan dibayarkan setelah barang ditimbang dan mengetahui berat bersih barang tersebut. Bagian keuangan melakukan pengecekan pembayaran dari pelanggan. Jika pembayaran sudah masuk ke dalam rekening, bagian keuangan menghubungi bagian penjualan untuk menerbitkan pesanan penjualan (*Sales order*) dan pesanan pengiriman (*Delivery order*).

2. Bagian penjualan membuat *Sales order* rangkap 2 dan *Delivery order* rangkap 1. *Sales order* lembar 1 dan 2 diberikan kepada bagian gudang sedangkan *Delivery order* diberikan kepada bagian pengiriman.
3. Bagian gudang menerima *Sales order* lembar 1 dan 2 dari bagian penjualan. Selanjutnya bagian gudang menyiapkan batubara dan menimbang batubara untuk mengetahui berat bersih batubara. Bagian gudang melakukan konfirmasi pada bagian keuangan mengenai berat bersih batubara yang dimuat agar pelanggan melakukan pelunasan pembayaran. Setelah mendapat konfirmasi dari bagian keuangan bahwa pembayaran telah selesai, bagian gudang membuat Surat Jalan rangkap 5 (Putih, Merah, Kuning, Hijau, dan Biru). Surat jalan ditanda tangani oleh 3 pihak yang berkepentingan, yaitu; kolom "Penerima" ditanda tangani oleh penerima barang, kolom "Pembawa" ditanda tangani oleh sopir truk, dan kolom "Pengirim" ditanda tangani oleh orang gudang yang menyiapkan barang tersebut. Surat jalan rangkap 5 beserta batubara dikirim ke bagian pengiriman.
4. Bagian pengiriman menerima surat jalan rangkap 5 beserta barang dari bagian gudang dan menerima file *Delivery Order* dari bagian penjualan. Bagian pengiriman lalu mencocokkan surat jalan beserta barang dengan file *Delivery Order*. Pada prosedur penjualan tunai, maka surat jalan lembar ke 1, 2, 3 beserta barang diberikan pada pelanggan. Lembar ke 4 dan 5 diberikan kepada bagian penjualan untuk dipergunakan sebagai dasar inputan penjualan pada sistem.
5. Bagian penjualan menerima surat jalan lembar ke 4 dan 5 dari bagian pengiriman. Selanjutnya bagian penjualan menginput penjualan pada jurnal penjualan. Kemudian surat jalan lembar ke 4 dan 5 diberikan pada bagian *Invoice* untuk dibuatkan *invoice*. Surat jalan lembar ke-5 diarsip sementara sesuai dengan nomor urut surat jalan.
6. Bagian *Invoice* membuat kuitansi dan *Invoice* rangkap 2. Selanjutnya kuitansi dan *invoice* ditandatangani oleh bagian keuangan, dan diberikan kepada bagian penagihan untuk dikirim kepada pelanggan.
7. Bagian penagihan mengirimkan kuitansi dan *Invoice* lembar ke-1 kepada pelanggan. Kuitansi dan *invoice* lembar ke-2 diarsip secara sementara oleh bagian penagihan sesuai abjad pelanggan.

Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur penjualan kredit dan penagihan piutang yang diterapkan pada PT. Centra Nusa Indonesia sebagai berikut :

1. Bagian marketing membuat surat penawaran kepada pelanggan baru. Setelah surat penawaran diterima oleh pelanggan, pelanggan mengirim PO (*Purchase Order*) rangkap

- 2 melalui fax atau email dan diberikan kepada manajer pemasaran untuk disetujui dan ditanda tangani. PO lembar pertama yang telah ditanda tangani diberikan ke bagian penjualan untuk menerbitkan pesanan penjualan (*Sales order*) dan pesanan pengiriman (*Delivery order*). Dan PO lembar kedua diberikan kepada bagian invoice sebagai dasar membuat tagihan ke pelanggan.
2. Bagian penjualan menerima PO lembar pertama yang telah ditanda tangani untuk kemudian membuat *Sales order* rangkap 2 dan *Delivery order* rangkap 1. *Sales order* lembar 1 dan 2 diberikan kepada bagian gudang sedangkan *Delivery order* diberikan kepada bagian pengiriman.
 3. Bagian gudang menerima *Sales order* lembar 1 dan 2 dari bagian penjualan. Selanjutnya bagian gudang menyiapkan batubara dan menimbang batubara untuk mengetahui berat bersih batubara. Bagian gudang membuat Surat Jalan rangkap 5 (Putih, Merah, Kuning, Hijau, dan Biru). Surat jalan ditanda tangani oleh 3 pihak yang berkepentingan, yaitu; kolom "Penerima" ditanda tangani oleh penerima barang, kolom "Pembawa" ditanda tangani oleh sopir truk, dan kolom "Pengirim" ditanda tangani oleh orang gudang yang menyiapkan barang tersebut. Surat jalan rangkap 5 beserta batubara dikirim ke bagian pengiriman.
 4. Bagian pengiriman menerima surat jalan rangkap 5 beserta barang dari bagian gudang dan menerima file *Delivery Order* dari bagian penjualan. Bagian pengiriman lalu mencocokkan surat jalan beserta barang dengan file *Delivery Order*. Pada prosedur penjualan kredit, maka surat jalan lembar ke 1, 2, 3 beserta barang diberikan pada pelanggan. Lembar ke 4 dan 5 diberikan kepada bagian penjualan untuk dipergunakan sebagai dasar inputan penjualan pada sistem. Setelah surat jalan lembar ke 1 ditandatangani oleh pelanggan, surat jalan kembali kepada bagian pengiriman untuk diberikan bagian invoice.
 5. Bagian *invoice* menerima surat jalan lembar ke-1 dari bagian pengiriman untuk dijadikan dasar membuat kuitansi dan *Invoice* rangkap 2. Selanjutnya surat jalan lembar ke-1, kuitansi dan *invoice* ditandatangani oleh bagian keuangan, dan diberikan kepada bagian penagihan untuk dikirim kepada pelanggan. Kemudian bagian *invoice* mencatatnya ke dalam buku piutang.
 6. Bagian penagihan mengirimkan kuitansi dan *Invoice* lembar ke-1 kepada pelanggan. kuitansi dan *invoice* lembar ke-2 diarsip sementara oleh bagian penagihan sesuai abjad pelanggan.

7. Pada saat tagihan atau piutang sudah jatuh tempo, bagian invoice akan mengkonfirmasi hal tersebut ke pelanggan melalui telepon. Jika piutang belum terbayar hingga kurun waktu 3 (bulan) setelah tanggal jatuh tempo, bagian invoice melakukan komunikasi via telepon dan mengirimkan email berkala di setiap minggunya kepada pelanggan. Isi email yang dikirimkan mengenai nomor *invoice*, tanggal diterimanya *invoice* oleh pelanggan dan jumlah yang harus dibayarkan sesuai dengan nominal yang tertera dalam *invoice*.
8. Bagian keuangan menerima pembayaran dari pelanggan via transfer, setelah itu masing-masing dicocokkan antara uang masuk dengan jumlah tagihan yang tertera pada *invoice* dan melakukan inputan bank masuk yang akan menambah kas masuk dan mengurangi piutang dagang.

Pembahasan Hasil Penelitian

Mengidentifikasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan

Setiap perusahaan baik perusahaan yang besar maupun yang kecil, dalam menjalankan aktivitas perusahaan pasti akan menghadapi permasalahan, hanya saja permasalahan yang dihadapi oleh masing-masing perusahaan berbeda-beda juga tingkat pengaruhnya terhadap aktivitas perusahaan karena pada dasarnya setiap perusahaan didirikan untuk jangka panjang atau tidak terbatas, oleh karena itu masalah apapun yang sedang dihadapi oleh perusahaan harus segera diatasi dan dicari jalan keluarnya sedini mungkin agar dapat cepat dipecahkan.

Penjualan Tunai

Berikut ini analisis penjualan tunai dan penerimaan kas menurut Standart on Audit Standart (SAS) 94 :

1. Otorisasi Transaksi
 - Penerimaan kas sudah terdapat pengecekan untuk pembayaran yaitu verifikasi cek namun belum ada dokumen bukti pembayaran berupa pita register kas untuk pembeli.
2. Pemisahan Tugas
 - Adanya perangkapan fungsi bagian kasir merangkap bagian akuntansi. Bagian kasir setiap akhir bulan membuat laporan keuangan yang sebenarnya harus dilakukan oleh bagian pembukuan, sedangkan apabila hal tersebut dilakukan berkepanjangan oleh bagian kasir, maka nantinya dapat terjadi kecurangan dalam hal pemanipulasian data laporan keuangan.
3. Supervisi
 - Belum ada pengawasan penerimaan pembayaran dari pelanggan PT. Centra Nusa Indonesia. Penerimaan ini hanya dilakukan oleh bagian kasir, hal ini dapat

mengakibatkan adanya peluang bagi bagian kasir untuk menggunakan uang tersebut terlebih dahulu lalu dicatatkan di kemudian hari.

4. Catatan Akuntansi

- Bagian penjualan sudah tepat menerima order dan membuat SO dan DO atas pesanan pelanggan setelah pelanggan melakukan pembayaran.
- Bagian *invoice* menerima surat jalan dari bagian penjualan. Surat jalan baru diberikan ke bagian *invoice* ke-esokan harinya, untuk kemudian surat jalan tersebut dijadikan dasar untuk membuat *invoice*. Selanjutnya *invoice* diberikan kepada bagian penagihan untuk dikirim kepada pelanggan.
- Bagian kasir sudah benar membuat BKM (Bukti Kas Masuk) dan BKK (Bukti Kas Keluar). Bagian kasir sudah benar menerima uang pembayaran pelanggan. Namun bagian kasir seharusnya tidak melakukan tugas pencatatan seperti laporan keuangan dan sebaiknya dilakukan oleh bagian akuntansi sendiri.

5. Akses

- Belum adanya pembatasan akses atas dokumen pada bagian persediaan karena bagian gudang merangkap bagian pengendalian persediaan.
- Bagian kasir dapat membuka akses buku besar umum (GL) karena bagian kasir merangkap tugas bagian akuntansi. Seseorang dengan akses kas dan akun kas buku besar dapat menghilangkan kas dari perusahaan dan menutupinya dengan melakukan penyesuaian pada akun kas.
- Penyetoran kas ke bank tidak selalu dilakukan setiap hari, karena mayoritas pembayaran dari pelanggan dilakukan melalui transfer bank. Hal tersebut disebabkan pembayaran setiap transaksi mempunyai nominal cukup besar, jadi tidak memungkinkan untuk dilakukan pembayaran secara langsung.

6. Verifikasi Independen

- Bagian penjualan sudah melakukan pencocokkan terhadap pembayaran pelanggan dengan barang yang sudah dikirim.
- Bagian pengiriman sudah melakukan pencocokan jenis dan kuantitas dari bagian gudang dengan dokumen SO dan Surat Jalan untuk memastikan bahwa penagihan yang dilakukan sudah benar dengan barang yang dikirim.

Penjualan Kredit

Berikut ini analisis penjualan kredit dan penagihan piutang menurut Standart on Audit Standart (SAS) 94 :

1. Otorisasi Transaksi

- Pada penjualan kredit, belum terdapat pemeriksaan kredit oleh bagian kredit. Selama ini pemeriksaan kredit dilakukan oleh manajer pemasaran, sedangkan bagian pemasaran mengejar target penjualan jadi dapat dipastikan akan selalu memberikan kredit tanpa melihat data piutang.
2. Pemisahan Tugas
- Bagian yang mengotorisasi transaksi harus terpisah dengan bagian yang memproses transaksi. Di perusahaan PT. Centra Nusa Indonesia selama ini belum ada bagian kredit yang bertugas sebagai pemeriksa kredit pelanggan. Selama ini tugas dijalankan oleh bagian pemasaran.
 - Tidak adanya pemisahan bagian pengendalian persediaan dengan bagian gudang. Sehingga tidak ada pengawasan terhadap stok barang yang ada. Jika dikerjakan oleh satu orang, maka dapat terjadi pencurian barang.
3. Supervisi
- Pada bagian kredit belum ada pengawasan yang dilakukan oleh manajer untuk diproses penjualan. Dan pada penagihan piutang belum ada pengawasan tagihan *invoice* yang akan memasuki jatuh tempo. Bagian penagihan piutang baru mengkonfirmasi via telepon setelah tagihan jatuh tempo, akibatnya pelanggan akan membayar melebihi jatuh tempo yang ada.
4. Catatan Akuntansi
- Bagian penjualan sudah tepat membuat SO dan DO atas pesanan pelanggan setelah menerima PO dari pelanggan.
 - Bagian penjualan sudah tepat membuat rekap laporan penjualan harian, mingguan, bulanan dan tahunan.
 - Bagian *invoice* menerima surat jalan dari bagian penjualan. Surat jalan baru diberikan ke bagian *invoice* keesokan harinya, untuk kemudian surat jalan tersebut dijadikan dasar untuk membuat *invoice* dan di input ke dalam jurnal piutang. Selanjutnya *invoice* diberikan kepada bagian penagihan untuk dikirim kepada pelanggan. Selain itu bagian *invoice* juga membuat rekap harian piutang dan laporan outstanding. Bagian *invoice* juga melakukan penagihan kepada pelanggan. Kemudian bagian *invoice* juga membuat surat tagihan pada pelanggan via email jika jatuh tempo melebihi 3 (tiga) bulan setelah tanggal jatuh tempo.
5. Akses
- Belum adanya pembatasan akses atas dokumen pada bagian persediaan karena bagian gudang merangkap bagian pengendalian persediaan.

- Penyetoran kas ke bank tidak selalu dilakukan setiap hari, karena mayoritas pembayaran dari pelanggan dilakukan melalui transfer bank. Hal tersebut disebabkan pembayaran setiap transaksi mempunyai nominal cukup besar, jadi tidak memungkinkan untuk dilakukan pembayaran secara langsung.
6. Verifikasi Independen
- Bagian penjualan sudah melakukan pencocokkan terhadap pembayaran pelanggan dengan barang yang sudah dikirim.
 - Bagian pengiriman sudah melakukan pencocokan jenis dan kuantitas dari bagian gudang dengan dokumen SO dan Surat Jalan untuk memastikan bahwa penagihan yang dilakukan sudah benar dengan barang yang dikirim.

Mengevaluasi kelemahan yang ditemukan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan.

Adapun masalah yang dihadapi PT. Centra Nusa Indonesia adalah bahwa di dalam perusahaan ini penulis menemukan kelemahan-kelemahan yang terjadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan seperti di bawah ini :

1. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. Penggabungan kedua fungsi ini dapat membuka kesempatan bagi karyawan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukan.
2. Tidak adanya pemisahan bagian pengendalian persediaan dengan bagian gudang. Sehingga tidak ada pengawasan terhadap stok barang yang ada. Jika dikerjakan oleh satu orang, maka dapat terjadi pencurian barang.
3. Sistem pencatatan informasi penjualan tunai pada program sistem komputer disamakan dengan sistem penjualan kredit. Penjualan tunai yang seharusnya masuk ke dalam penerimaan kas, pada sistem komputer masuk ke dalam akun piutang.
4. Pada sistem penjualan tunai belum terdapat dokumen pita register kas sebagai bukti penerimaan kas. Seharusnya pelanggan menerima pita register kas sebagai bukti bahwa pelanggan telah melakukan pembayaran. Pita register kas tersebut bisa ditunjukkan ke bagian gudang pada saat mengambil barang.
5. Tidak adanya bagian persetujuan kredit yang memiliki wewenang untuk menolak pengajuan kredit atas analisis kredibilitas pembeli seperti melihat riwayat pelunasan piutangnya yang terjadi di masa lalu atau sebelumnya. Bagian persetujuan kredit bertujuan untuk mengurangi resiko tidak tertagihnya piutang. Persetujuan kredit saat ini dilakukan oleh manajer pemasaran.

6. Tugas dan wewenang bagian *invoice* adalah membuat tagihan sesuai dengan surat jalan dari bagian gudang. Namun dalam hal ini, bagian *invoice* juga bertindak sebagai bagian penagihan dan piutang. Bagian *invoice* juga bertanggungjawab untuk melakukan penagihan atas piutang yang belum dibayar dan bertanggungjawab untuk membuat laporan *outstanding* piutang yang dilaporkan ke Direktur Keuangan.
7. Tugas dan wewenang pada bagian pemasaran tidak sesuai dengan semestinya. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa bagian pemasaran juga membantu untuk melakukan penagihan, namun kenyataannya hal tersebut tidak dijalankan sesuai dengan tugas dan wewenangnya. Penagihan hanya dilakukan oleh bagian *invoice*.
8. Prosedur penagihan masih belum dapat berjalan dengan lancar. Bagian *invoice* baru melakukan penagihan kepada pelanggan setelah tagihan tersebut melewati jatuh tempo. Pelanggan yang diingatkan setelah jatuh tempo, biasanya meminta tenggang waktu tambahan yang mengakibatkan piutang macet.

Menilai unsur pengendalian internal terhadap penjualan tunai dan penjualan kredit pada perusahaan

Sistem pengendalian internal dan sistem informasi akuntansi pada PT. Centra Nusa Indonesia belum dilaksanakan dengan baik. Dilihat dari adanya perangkapan fungsi antara fungsi akuntansi dan fungsi kas. Selain itu juga Bagian gudang yang merangkap pengendalian persediaan, sehingga tidak ada pengawasan terhadap stok barang yang ada. Jika dikerjakan oleh satu orang, maka dapat terjadi pencurian barang. Serta tidak diterapkannya fungsi pemeriksaan kredit menyebabkan penyalahgunaan pemberian kredit, sehingga menyebabkan terjadinya piutang macet yang beresiko tidak tertagihnya piutang. Hal ini dapat menghambat masuknya pendapatan atas hasil penjualan perusahaan.

Dalam pemberian batas kredit pada pelanggan, PT. Centra Nusa Indonesia tidak memberlakukan syarat pemberian kredit untuk pelanggan baru maupun pelanggan lama dengan cara melihat kredibilitasnya, seperti pada pelanggan lama dapat dilihat dari catatan piutangnya terdahulu sedangkan pelanggan baru bisa dilihat dari saldo rekeningnya. Bagian penjualan melakukan identifikasi kepada pelanggan dengan cara memberikan syarat mengenai data-data apa saja yang diperlukan untuk pengajuan kredit.

Prosedur pengendalian internal PT. Centra Nusa Indonesia yang diterapkan pada penjualan belum sepenuhnya terpenuhi. Dikarenakan adanya perangkapan fungsi kerja, adanya kekurangan dan kesalahan pada dokumen-dokumen, serta kurangnya pengawasan, sehingga keadaan inilah yang dapat melemahkan pengendalian internal yang baik terhadap sistem penjualan. Dengan adanya pemisahan fungsi yang jelas, penempatan dokumen yang tepat dan

pengawasan yang ketat adalah salah satu cara meningkatkan pengendalian internal pada PT. Centra Nusa Indonesia.

Menganalisis usaha perbaikan dalam kelemahan yang ditemukan pada system penjualan.

1. Usulan Perbaikan Fungsi

- a. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas, pemisahan kedua fungsi ini dimaksudkan untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi. Penggabungan kedua fungsi ini dapat membuka kesempatan bagi karyawan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukan. Maka peneliti mengusulkan pemisahan kedua fungsi ini yang tidak dilakukan oleh satu karyawan, sehingga dapat mencegah terjadinya penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan.
- b. Fungsi gudang harus terpisah dengan fungsi pengendalian persediaan. Pemisahan kedua fungsi ini dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap persediaan barang dan pengawasan stok barang yang ada. Maka peneliti mengusulkan pemisahan kedua fungsi ini yang tidak dilakukan oleh satu karyawan, sehingga dapat mencegah terjadinya pencurian barang yang dapat merugikan perusahaan.
- c. Fungsi pemasaran harus terpisah dengan fungsi persetujuan kredit, pemisahan kedua fungsi ini dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan, bagian pemasaran cenderung menjual barang sebanyak-banyaknya dan sering mengabaikan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul atas transaksi tersebut. Hal ini penting untuk mengetahui kredibilitas pelanggan agar pembayaran atas penjualan kredit yang dilakukan dapat diterima sesuai dengan waktu yang disepakati. Maka peneliti mengusulkan adanya fungsi pemeriksaan kredit yang dapat bertanggung jawab atas pemberian kredit sebelum penjualan secara kredit dilakukan, sehingga realisasi penjualan secara kredit dapat tercapai serta resiko tidak tertagihnya piutang dapat dikurangi.
- d. Penagihan piutang pada pelanggan yang semula dikerjakan oleh bagian *invoice* seharusnya dikerjakan oleh fungsi penagihan. Fungsi penagihan yang bertugas mengantarkan *invoice* kepada pelanggan untuk ditukar dengan dokumen tanda terima. Tanda terima tersebut berisi tanggal diterima, jumlah pembayaran dan waktu dibayar *invoice* tersebut. Ketika pelanggan belum membayar piutang sampai tanggal jatuh temponya, maka bagian tagihan yang bertugas mengingatkan pelanggan tentang piutang yang outstanding. Maka peneliti mengusulkan kegiatan penagihan seharusnya dilakukan

oleh bagian penagihan. Bagian penagihan bisa mengingatkan kepada pelanggan jika ada tagihan yang mendekati jatuh tempo, penagihan dilakukan berdasarkan tindakan *invoice*, tanda terima *invoice* dan laporan outstanding. Bagian penagihan harus sering mengingatkan perihal piutang outstanding terlebih jika sudah melewati tanggal jatuh tempo. Hal ini dimaksudkan agar pelanggan segera melunasi piutang yang ada. Sehingga modal perusahaan akan cepat berputar kembali.

- e. Fungsi pemasaran seharusnya membantu bagian penagihan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan yang susah ditagih. Menagih piutang memang tugas dari bagian penagihan, namun jika bagian penagihan sudah menjalankan tugasnya sesuai prosedur, terkadang ada pelanggan yang sengaja mengulur waktu dan menunda pembayaran dengan berbagai alasan. Jika hal itu terjadi, maka pihak pemasaran sebagai pihak yang pertama kali melakukan komunikasi sebelum penjualan dilakukan harus ikut turun tangan. Tugas dan wewenang fungsi pemasaran pada struktur organisasi juga menyebutkan bahwa bagian pemasaran bertugas dalam menghasilkan pendapatan bagi perusahaan dengan cara menjual produk yang perusahaan. Dalam penjualan, pendapatan diperoleh apabila uang hasil pembayaran dari pelanggan sudah masuk ke dalam rekening perusahaan.

2. Usulan Perbaikan Sistem

Pada perusahaan sudah terdapat sistem akuntansi penjualan yang telah terkomputerisasi. Akan tetapi perlu adanya perbaikan pada sistem tersebut yakni membedakan proses inputan penjualan tunai dengan penjualan kredit. Karena penjualan tunai yang di input seharusnya menghasilkan penerimaan kas, bukannya piutang. Sedangkan penjualan kredit yang di input sudah benar menghasilkan piutang. Dan piutang tersebut akan dihapuskan ketika pelanggan melakukan pembayaran. Maka peneliti mengusulkan perlu adanya perbaikan sistem komputerisasi pada perusahaan. Karena hal ini akan berdampak pada laporan keuangan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Centra Nusa Indonesia sudah baik namun masih memiliki beberapa kelemahan. Hal ini bisa dilihat dari struktur organisasinya sudah

jelas, namun masih terdapat kelemahan yakni adanya perangkapan fungsi dan tanggung jawab berikut ini :

- a. Bagian kasir yang merangkap bagian akuntansi penggabungan kedua fungsi ini dapat membuka kesempatan bagi karyawan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukan.
 - b. Bagian gudang yang merangkap pengendalian persediaan, sehingga tidak ada pengawasan terhadap stok barang yang ada. Jika dikerjakan oleh satu orang, maka dapat terjadi pencurian barang.
 - c. Bagian pemasaran yang merangkap persetujuan kredit, sehingga tidak ada pengawasan pemberian kredit kepada pelanggan. Pengawasan kredit kepada pelanggan bertujuan untuk menentukan layak atau tidaknya pelanggan tersebut diberi fasilitas kredit guna mengurangi resiko tidak tertagihnya piutang.
2. Pembagian tugas dan wewenang yang terdapat pada PT. Centra Nusa Indonesia masih memiliki kekurangan. Hal ini dapat didasarkan dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa adanya pembagian serta pelaksanaan tugas dan wewenang yang tidak sesuai sebagai berikut :
- a. Bagian penagihan seharusnya yang bertugas membuat laporan outstanding piutang dan melakukan penagihan piutang kepada pelanggan. Hal ini dikarenakan bagian penagihan yang menerima bukti tanda terima *invoice* dari pelanggan, dimana terdapat informasi mengenai tanggal diterima, jumlah pembayaran dan waktu dibayar *invoice*. Jika hal itu dikerjakan oleh bagian *invoice*, masih belum efisien. Karena bagian *invoice* sudah membuat laporan piutang harian.
 - b. Bagian pemasaran belum melaksanakan tugasnya dengan baik. Hal ini bisa dilihat dari bagian pemasaran yang menyerahkan tugas menagih piutang yang timbul kepada bagian penagihan dan mengabaikan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul tersebut.
3. Pemanfaatan teknologi informasi pada PT. Centra Nusa Indonesia sudah dimanfaatkan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari pemakaian komputer, jaringan dan internet yang sudah digunakan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal perusahaan. Pemakaian komputer yang diikuti dengan penerapan sistem akuntansi penjualan yang baik. Namun masih terdapat sedikit kelemahan pada sistem yang digunakan, yaitu proses penginputan penjualan tunai yang tidak dibedakan dengan penjualan kredit. Pencatatan penjualan tunai yang seharusnya membentuk penerimaan kas, diberlakukan sama dengan

penjualan kredit yaitu membentuk piutang. Hal ini dapat mempengaruhi hasil laporan keuangan perusahaan.

4. Dokumen-dokumen yang digunakan untuk menunjang sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Centra Nusa Indonesia sudah tepat sesuai kebutuhan. Dokumen-dokumen seperti surat penawaran harga, purchase order dari pelanggan, sales order, delivery order, surat jalan dan *invoice* yang mendukung jalannya prosedur penjualan sebagai catatan tertulis yang mempunyai peranan penting. Setiap transaksi dicatat dan diberi kode atau nomor urut. Hal tersebut mencegah adanya dokumen ganda dan bisa mempermudah karyawan dalam menemukan dokumen yang diperlukan di kemudian hari. Akan tetapi masih ada kekurangan yaitu belum terdapat dokumen Pita Register Kas dalam aktivitas penjualan tunai. Pita register kas dapat digunakan sebagai tanda bukti pembayaran penjualan tunai. Karena dalam penjualan tunai, pelanggan diwajibkan melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang dikirim kepada pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia Diana Dan Lilis Setiawati. (2019). Sistem Informasi Akuntansi. C.V Andi Offset.
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Andi Ilham Rahmansyah dan Dedi Darwis. 2020. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENJUALAN (STUDI KASUS : CV. ANUGRAH PS). Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi (JTSI) Vol. 1, No. 2.
- Dharmmesta, Basu Swastha dan Hani Handoko, 2016. Manajemen Pemasaran Analisis dan Perilaku Konsumen. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Hall, James,A. (2018), Accounting Information System, Sixth Edition, South Western, Cengage Learning
- Khayatun Nufus. 2018. ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN. Scientific Journal Of Reflection: ISSN 2615-3009 Economic, Accounting, Management and Business Vol. 1, No. 1
- Kustiwi, Irda Agustin. 2020. "INFORMATION SYSTEMS SUCCESS DIMENSION IN INDONESIA ONLINE TRAVEL AGENCY INDUSTRY". DOI [https://doi.org/10.18551/rjoas.11\(83\)](https://doi.org/10.18551/rjoas.11(83))
- L. M. Samryn. 2015. Pengantar Akuntansi Buku 1 Edisi IFRS. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Mulyadi. (2018). Sistem Informasi Akuntansi. Salemba Empat.
- Pratama, Putu Agus Eka. 2014. Sistem Informasi dan Implementasinya. Bandung: Informatika.
- Sutabri, Tata. 2012. Analisis Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offset.
- Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart. 2018. Accounting Information Systems FOURTEENTH EDITION.

- Satori, Djam'an. Komariah, Aan 2014 "Metodologi penelitian Kualitatif". Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D" Bandung : Alfabeta
- Sumiyati dan Yatimatun Nafi'ah. 2021. Akuntansi Keuangan. Jakarta: PT Grasindo.
- Turner, Leslie, Andrea Weickgenannt, dan Mary Kay Copeland. 2017. Accounting Information Systems: Controls and Processes.
- Tunggal, Amin Widjaja. 2016 . "Memahami Konsep Pengendalian Internal" Jakarta : Harvarindo.