

ISSN (ONLINE) 2598 9928



INDONESIAN JOURNAL OF LAW AND ECONOMIC

**PUBLISHED BY
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO**

Table Of Contents

Journal Cover	1
Author[s] Statement	3
Editorial Team	4
Article information	5
Check this article update (crossmark)	5
Check this article impact	5
Cite this article	5
Title page	6
Article Title	6
Author information	6
Abstract	6
Article content	7

Originality Statement

The author[s] declare that this article is their own work and to the best of their knowledge it contains no materials previously published or written by another person, or substantial proportions of material which have been accepted for the published of any other published materials, except where due acknowledgement is made in the article. Any contribution made to the research by others, with whom author[s] have work, is explicitly acknowledged in the article.

Conflict of Interest Statement

The author[s] declare that this article was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Copyright Statement

Copyright © Author(s). This article is published under the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) licence. Anyone may reproduce, distribute, translate and create derivative works of this article (for both commercial and non-commercial purposes), subject to full attribution to the original publication and authors. The full terms of this licence may be seen at <http://creativecommons.org/licences/by/4.0/legalcode>

Indonesian Journal of Law and Economics Review

Vol. 20 No. 4 (2025): November

DOI: 10.21070/ijler.v20i4.1354

EDITORIAL TEAM

Editor in Chief

Dr. Wisnu Panggah Setiyono, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Scopus](#)) ([Sinta](#))

Managing Editor

Rifqi Ridlo Phahlevy , Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Scopus](#)) ([ORCID](#))

Editors

Noor Fatimah Mediawati, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Sinta](#))

Faizal Kurniawan, Universitas Airlangga, Indonesia ([Scopus](#))

M. Zulfa Aulia, Universitas Jambi, Indonesia ([Sinta](#))

Sri Budi Purwaningsih, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Sinta](#))

Emy Rosnawati, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Sinta](#))

Totok Wahyu Abadi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia ([Scopus](#))

Complete list of editorial team ([link](#))

Complete list of indexing services for this journal ([link](#))

How to submit to this journal ([link](#))

Article information

Check this article update (crossmark)



Check this article impact ^(*)



Save this article to Mendeley



^(*) Time for indexing process is various, depends on indexing database platform

Accounting Information System Analysis on Sales Transactions: Analisis Sistem Informasi Akuntansi atas Transaksi Penjualan

Analisis Sistem Informasi Akuntansi atas Transaksi Penjualan

Abidah Garizah Bardina , nurasik@umsida.ac.id, ()

Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia, Indonesia

Nurasik Nurasi, nurasik@umsida.ac.id, ()

Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia, Indonesia

⁽¹⁾ Corresponding author

Abstract

Background: Accounting information systems play a crucial role in ensuring the accuracy and efficiency of company sales transactions. **Specific Background:** In practice, some companies still face challenges in implementing effective accounting information systems that align with internal control principles. **Gap:** Limited studies analyze the structure and implementation of sales accounting information systems in medium-scale enterprises. **Aims:** This study aims to analyze the accounting information system and internal control mechanisms of sales transactions at PT. Daya Anugerah Mandiri Manado. **Results:** The findings reveal that the company's accounting system has been properly implemented and effectively supports transaction accuracy, although improvements are needed in documentation and data validation. **Novelty:** The study highlights the practical evaluation of internal control in the context of a regional sales enterprise. **Implications:** The results contribute to developing more efficient and reliable accounting systems in corporate environments.

Highlights:

- Evaluation of accounting information systems in a regional company
- Internal control supports transaction accuracy and efficiency
- Manual processes still dominate and need digital integration

Keywords: Accounting Information System, Sales Transaction, Internal Control, System Evaluation, Efficiency

Published date: 2025-10-26

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SIKLUS PENJUALAN PADA (STUDI PADA PT. PERDANA SUKSES MAKMUR)

Abidah Garizah Bardina 1), Nurasik *,2)

1)Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

2)Dosen Fakultas Bisnis, Hukum, dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi: nurasik@umsida.ac.id

Abstract. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan Pada PT. Perdana Sukses Makmur. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deksriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer penelitian ini diperoleh dari wawancara langsung kepada pihak-pihak yang terkait dalam penjualan serta penerimaan kas di PT. Perdana Sukses Makmur. Sedangkan data penelitian sekunder ini diperoleh dari studi kepustakaan yang dilakukan peneliti. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan diterapkan oleh PT. Perdana Sukses Makmur sudah berjalan dengan baik meski masih manual dalam penerimaan kasnya. Hal tersebut didukung dengan adanya prosedur-prosedur yang ada kaitannya dengan penjualan dan penerimaan kas. Serta adanya berbagai fungsi dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing beserta dengan kelengkapan dokumen dan catatan dalam penjualan dan penerimaan kas.

Keywords: Accounting Information Systems, Sales, Sales Cycle

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan Pada PT. Perdana Sukses Makmur. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deksriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Dataprimer penelitian ini diperoleh dari wawancara langsung kepada pihak-pihak yang terkait dalam penjualan serta penerimaan kas di PT. Perdana Sukses Makmur. Sedangkan data sekunder penelitian ini diperoleh dari studi kepustakaan yang dilakukan peneliti. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan diterapkan oleh PT. Perdana Sukses Makmur sudah berjalan dengan baik meski masih manual dalam penerimaan kasnya. Hal tersebut didukung dengan adanya prosedur-prosedur yang ada kaitannya dengan penjualan dan penerimaan kas. Serta adanya berbagai fungsi dengan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing beserta dengan kelengkapan dokumen dan catatan dalam penjualan dan penerimaan kas.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akutansi, Penjualan, Siklus Penjualan

I. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan dunia sebagai salah satu bentuk dari globalisasi di era saat ini yaitu adanya usaha dengan berbagai cara dilakukan pengusaha untuk kemajuan usahanya baik dari segi pelayanan konsumen, pencatatan dan sampai pada penyusunan laporan keuangannya. Derasnya arus globalisasi menyebabkan pengaruh lingkungan usaha di tempat perusahaan berjalan menjadi luas dan kompleks, Saat ini segala jenis perusahaan yang berkembang di Indonesia akan lebih menghadapi banyak tantangan dan persaingan usaha baik dalam negeri maupun luar negeri. Hal ini mengakibatkan persaingan yang sangat ketat dan tajam.

Menjadi unggul dalam persaingan usaha, perusahaan harus memiliki sebuah manajemen yang baik dan sistem informasi akuntansi yang baik, yang bisa menyediakan informasi yang cepat untuk para pengguna informasi sebagai alat pengambilan keputusan sehingga tujuan utama perusahaan tercapai, selain itu tujuan umum sebuah perusahaan adalah berorientasi pada laba yang maksimum. Besar kecilnya suatu laba yang dihasilkan perusahaan akan menjadi tolak ukur prestasi perusahaan tersebut terhadap pengelolaan manajemen yang dilakukan. Untuk mencapai tujuan dan unggul dalam persaingan berbagai cara dilakukan perusahaan seperti halnya pemanfaatan sumber daya, semua sistem informasi dan teknologi. Segala kegiatan yang dilakukan manusia hampir selalu berhubungan dengan teknologi.

Seiring dengan perkembangan teknologi saat ini, penerapan sistem informasi akuntansi merupakan suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat, tepat, akurat dan efisien. Keberadaan sistem informasi akuntansi merupakan komponen yang penting dalam suatu perusahaan, ataupun dalam pencapaian tujuan perusahaan. Informasi-informasi yang didapat nantinya akan digunakan untuk para manajer dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan kelangsungan perusahaan. Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerima [1].

Keputusan yang akan diambil oleh perusahaan akan memberikan dampak yaitu dampak baik maupun dampak buruk. Hal tersebut bergantung bagaimana perusahaan mengolah informasi yang didapatkannya dari teknologi. Informasi yang baik adalah informasi yang dapat disediakan pada waktu, manfaat, dan dapat diandalkan. Banyak perusahaan berusaha untuk mendapat informasi yang baik dan tepat untuk usahanya.

Salah satu cara untuk mendapat informasi yang baik adalah dengan menggunakan sistem. Sebuah sistem yang hampir ada di seluruh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi. Menurut [2] sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari sumber daya dalam suatu perusahaan atau yang mengelola data keuangan perusahaan menjadi suatu informasi yang dibutuhkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Sistem informasi akuntansi menelusuri sejumlah besar informasi

mengenai pesanan penjualan, penjualan dalam satuan unit dan mata uang, penagihan kas, pesanan pembelian, penerimaan barang, pembayaran, gaji, dan jam kerja.

Sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan dalam sebuah organisasi, sebab manajemen dalam sebuah usaha tidak akan dapat bekerja secara optimal jika yang bersangkutan tak didukung oleh informasi yang menunjukkan secara tepat, cepat dan akurat mengenai situasi dan kegiatan usaha yang menjadi tanggungjawabnya. Sedangkan menurut [3] sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoperasikan bisnis.

Sistem informasi akuntansi memiliki tujuan agar sistem keuangan dapat dikelola dengan baik, sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Sistem informasi akuntansi harus dirancang sesuai situasi, kondisi dan kebutuhan masing-masing perusahaan. Untuk mempercepat proses pengambilan keputusan yang benar-benar sesuai dengan efektivitas kegiatan usahanya, maka mutlak diperlukan informasi-informasi yang diperoleh secara akurat dan dapat dipercaya kebenarannya, yang hanya dapat dihasilkan melalui pelaksanaan sebuah sistem informasi yang baik dan benar.

Pada sebuah perusahaan dagang, sistem informasi akuntansi penjualan tentu sangat penting karena penjualan merupakan kegiatan utama dalam perusahaan. Penjualan dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas [4]. Dengan melakukan penjualan tunai perusahaan akan lebih cepat mendapatkan kas, kas ini nantinya akan dapat digunakan untuk keperluan perusahaan lainnya ataupun untuk pembelian persediaan barang. Oleh karena itu, penjualan tunai merupakan kegiatan yang paling berpengaruh dalam penerimaan kas, serta komponen utama dalam peningkatan laba.

PT. Perdana Sukses Makmur adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor perlengkapan bayi, sebuah perusahaan yang menjadi distributor dalam pendistribusian produk perlengkapan untuk bayi maupun anak-anak. Dimana perusahaan ini dalam usahanya memperluas pangsa pasar, perusahaan ini telah mencoba untuk memanfaatkan Internet sebagai company profile dan sebagian besar informasinya berisi event-event yang diselenggarakan oleh perusahaan. Perusahaan menginginkan sebuah sistem penjualan berbasis web, yang dapat melakukan pembelian secara online dan menampilkan rinci produk beserta fungsi edukasinya. Adapun sistem penjualan yang dilakukan di PT. Perdana Sukses Makmur seluruhnya adalah sistem penjualan tunai.

Dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang digunakan di PT. Perdana Sukses Makmur ini tentu akan melibatkan fungsi-fungsi atau bagian-bagian yang lain, seperti bagian kasir, keuangan, dan pemasaran. Dengan demikian tidak menutup kemungkinan telah terjadi penyimpangan di PT. Perdana Sukses Makmur, misalnya seperti perangkapan fungsi yang menyebabkan penjualan menjadi kurang efisien sehingga diperlukannya perbaikan dalam sistem penjualan tunai PT. Perdana Sukses Makmur.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh [5] menyatakan bahwa PT Indomobil Surabaya dalam aktivitas penjualannya menerapkan dua sistem, yaitu system penjualan kredit dan system penjualan tunai. Dalam aktivitasnya, perusahaan telah melakukan hal-hal yang dapat mendukung aktivitas penjualan yang dilakukan, yaitu dengan fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi dan tidak terdapat transaksi yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi saja. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh [6] Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Jumbo Power International telah dilaksanakan sesuai dengan konsep-konsep yang dikemukakan oleh Mulyadi. Dari prosedur order penjualan sampai pada prosedur penagihan piutang yang melibatkan fungsi-fungsi yang terkait, dokumen-dokumen yang digunakan, dan catatan-catatan akuntansi yang digunakan. Meskipun ada beberapa dokumen dan catatan akuntansi yang belum sesuai serta terjadi perangkapan tugas antara beberapa fungsi.

Pada penelitian yang dilakukan oleh [7] juga menjelaskan bahwa Sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara tunai pada PT. Tridjaya Mulia, perusahaan sudah mengembangkan sistem dengan aplikasi mds (media data soft). Sistem akuntansi penjualan kendaraan bermotor secara tunai dan kredit, pada perusahaan menggunakan sistem mds (media data soft), dengan adanya sistem ini maka mempermudah pekerjaan didalam perusahaan, adapun kelebihan dari mds yaitu data mengenai informasi keuangan perusahaan aman dari bugs dan hacker, dan dapat memangkas biaya-biaya overload, serta sistem aplikasi sangat ringan.

Mengingat penjualan tunai merupakan kegiatan utama pada PT. Perdana Sukses Makmur maka diperlukan sistem informasi akuntansi yang benar-benar baik dan cocok. Maka dari itu penulis memilih judul Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada Siklus Penjualan (Studi pada PT. Perdana Sukses Makmur), untuk mengetahui bagaimana penjelasan jalannya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan dagang PT. Perdana Sukses Makmur.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka penerapan sistem informasi penjualan dibutuhkan oleh PT. Perdana Sukses Makmur yang nantinya dapat membantu dalam perbaikan pencatatan akuntansi. Sehingga penelitian ini kembali menguji apakah penerapan sistem informasi sudah sesuai dengan prosedur yang baik. Oleh karena itu perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada Siklus Penjualan (Studi pada PT. Perdana Sukses Makmur) ?

II. METODE

Pendekatan Penelitian

a. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif atau disebut juga dengan riset kualitatif (qualitative research). [8] menyatakan bahwa riset kualitatif merupakan riset yang dapat memberikan pengetahuan dan pengertian mengenai seperangkat masalah. Dalam pengertian lain, penelitian kualitatif merupakan metode yang digunakan untuk mengkesplorasi dan memahami makna dalam sejumlah individu atau kelompok orang yang memahami makna yang dianggap berasal dari masalah sosial dan kemanusiaan.

b. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Pendekatan penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan, diukur atau digambarkan dengan cara pendekatan kuantitatif [9].

c. Dalam pendekatan penelitian kualitatif ini metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan cara wawancara dan observasi, kemudian data yang didapat akan dikumpulkan secara deskriptif berupa cerita yang telah diberikan oleh narasumber dan kondisi yang ada di lapangan secara rinci mengenai perancangan sistem informasi dan pengendalian internal khususnya sistem informasi akuntansi penjualan dalam suatu perusahaan melalui penelitian ini dan digunakan pula untuk pengembangan sistem agar dapat menghasilkan laporan yang lebih relevan yang dikehendaki oleh pemangku kepentingan dalam suatu perusahaan [10].

Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan untuk memperoleh data atau informasi yang lebih lengkap dan dilaksanakan di Ruko Valencia Regency Blok AC no. 6 (masuk dari alfamart lurus ke timur mentok, Dusun Gemurung Lor, Gemurung, Kec. Gedangan, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur).

Alasan yang mendorong penulis mengambil penelitian di PT. Perdana Sukses Makmur:

a. Peneliti ingin menganalisis penerapan apakah sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan sudah berjalan efektif dan efisien.

b. Peneliti ingin mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan apakah sudah berjalan maksimal.

Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan hal penting bagi peneliti yang menggunakan jenis penelitian kualitatif guna untuk memandu dalam pelaksanaan penelitian. Fokus penelitian juga dapat menjadikan peneliti arah dalam penelitian sehingga penelitian dapat terfokus pada satu arah yang sesuai tujuan. Dalam penelitian ini peneliti berfokus pada analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di PT. Perdana Sukses Makmur. Dari analisis yang diperoleh akan dinilai mengenai pengimplikasian dan penerapan yang akan diterapkan atas sistem penjualan dalam perusahaan tersebut.

Rancangan Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan ini digunakan untuk mendeskripsikan atau menjelaskan dan memahami mengenai sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada PT. Perdana Sukses Makmur dan menganalisis mengenai perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang ada dalam perusahaan tersebut [11].

Melalui pendekatan kualitatif ini peneliti akan mengenal objek yang berkaitan. Hal ini dapat terjadi karena adanya keterlibatan langsung dari peneliti dengan objek yang diteliti, sehingga peneliti dapat melakukan pengamatan langsung secara maksimal mengenai perancangan sistem informasi akuntansi khususnya penjualan [12].

Rancangan penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus, dimana adanya interaksi antara penguji dengan informan yang akan diteliti dan selanjutnya akan diinterpretasikan oleh peneliti.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan kepada beberapa karyawan yang ada dalam perusahaan dan wawancara kepada pemilik untuk memperoleh informasi lengkap khususnya sistem informasi akuntansi pendapatan yang diterapkan dalam perusahaan tersebut. Dalam penelitian ini maka sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder [13].

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang khusus dikumpulkan untuk kebutuhan riset yang sedang berjalan [14]. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan divisi penjualan dan pimpinan PT. Perdana Sukses Makmur mengenai perancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di PT. Perdana Sukses Makmur. Penelitian ini didukung pula dengan dokumentasi berupa data-data yang dikumpulkan selama proses wawancara sehingga hasil penelitian dapat lebih dipercaya.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen [15]. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah gambaran umum perusahaan dan laporan yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan.

Tabel 2. Informan Kunci

No. Nama Keterangan

1. Perdana Mahartika Owner PT. Perdana Sukses Makmur

2. Tedi Liplidia Direktur

3. Lutfi Kurniawan Manager Keuangan

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif, proses pengumpulan data paling banyak berada pada proses wawancara mendalam (in depth interview) dan dokumentasi yang diperoleh dari informan. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan :

a) Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil [16]. Secara garis besar wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (face to face) maupun dengan menggunakan telepon .

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara tanya-jawab kepada pemimpin perusahaan dan bagian yang terkait dengan penjualan, yaitu bagian akuntansi, bagian divisi penjualan, bagian kasir, dan bagian penagihan. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai struktur perusahaan, pembagian tugas dan informasi lain yang berkaitan dengan perancangan sistem informasi akuntansi penjualan.

b) Dokumentasi

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan melihat catatan, laporan, berkas dan mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penjualan di dalam perusahaan. Teknik ini dapat dilakukan terhadap pemrosesan penjualan mulai dari pesanan sampai dengan pembayaran ataupun dokumen terkait yang bersangkutan dengan sistem informasi akuntansi penjualan.

c) Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuisioner. Dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi participant observation (observasi berperan serta) dan non participant observation selanjutnya dari segi instrumentasi yang digunakan, maka observasi dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur dan tidak terstruktur [17].

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengamati langsung atau ikut berpartisipasi terhadap kegiatan yang terjadi di perusahaan yang diteliti. Observasi ini dilakukan guna mendapat informasi mengenai gambaran umum perusahaan dan pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan.

Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian, biasanya hanya menekankan pada uji validitas dan reliabilitas. Hal tersebut dilakukan untuk mendukung penelitian agar mudah dalam menganalisis data. Terdapat dua macam validitas penelitian, yaitu validitas internal dan validitas eksternal. Validitas internal berkenaan dengan derajat akurasi desain penelitian dengan hasil yang dicapai. Validitas eksternal berkenaan dengan derajat akurasi apakah hasil penelitian dapat digeneralisasikan atau diterapkan pada populasi di mana sampel tersebut diambil. Bila sampel penelitian representatif, instrumen penelitian valid dan reliabel, cara mengumpulkan dan analisis data benar, maka penelitian akan memiliki validitas eksternal yang tinggi. Selanjutnya, oleh karena penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif maka dalam penentuan validitasnya pun harus disesuaikan dengan ketentuan yang diterapkan. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti.

Kebenaran realitas data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, tetapi jamak dan tergantung pada kemampuan peneliti mengkonstruksi fenomena yang diamati, serta dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya. Sedangkan, pada reliabilitas dalam penelitian kualitatif, juga menjelaskan bahwa "Suatu realitas itu bersifat majemuk/ganda, dinamis/selalu berubah, sehingga tidak ada yang konsisten dan berulang seperti semula". Dengan demikian dalam penelitian ini, dilakukan suatu proses untuk mendapatkan hasil penelitian yang memiliki tingkat akurat dan keabsahan yang tinggi.

Pada dasarnya uji keabsahan data meliputi uji credibility (validitas interval), transferbility (validitas eksternal), dependenbility (reliabilitas), dan confirmability (obyektivitas). Adapun uji keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan uji credibility (Uji Kredibilitas). Uji Kredibilitas tersebut terdiri dari :

1) Meningkatkan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan terus menerus. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

Sebagai bekal peneliti untuk meningkatkan ketekunan adalah dengan cara membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi-dokumentasi yang terkait dengan temuan yang diteliti. Dengan membaca, maka wawasan peneliti akan semakin luas dan tajam, sehingga dapat digunakan untuk memeriksa data yang ditemukan itu benar/dipercaya atau tidak.

Triangulasi

“Triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu”. Triangulasi dalam penelitian ini dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang peneliti lakukan dengan sumber data yang berbeda. Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik triangulasi sebagai berikut:

1) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sumber pada tahap Triangulasi ini yaitu dengan membandingkan tiga sumber. Data dari ketiga sumber tersebut, tidak bisa dirata-rata kan tetapi dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana yang spesifik dari tiga sumber tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (member check) dengan tiga sumber data tersebut.

2) Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda yaitu seperti wawancara, observasi dan angket.

Teknik Analisis Data

diketahui analisis data pada penelitian kualitatif dilakukan sepanjang proses penelitian berlangsung. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut [18]:

1. Pengumpulan Data

Pada penelitian kualitatif pengumpulan data ini merupakan proses pertama dalam tahap analisis data, proses pengumpulan data ini dapat dilakukan dengan teknik in depth interview, FGD, observasi dan pendokumentasian, dalam proses pengumpulan data pada penelitian kualitatif peneliti juga dapat melakukan proses analisis data, pada saat ini pula peneliti dapat melakukan perbandingan hasil pengumpulan data sementara yang diperoleh dengan rumusan masalah, tujuan dan fokus penelitian serta menganalisis dengan teori yang ada. Hasil dari pengumpulan ini dapat berupa rekaman wawancara, data transkripsi setiap key informant atau juga notulen hasil wawancara, transkripsi FGD, notulen dan rekaman hasil observasi dan data dokumentasi.

2. Reduksi Data

Reduksi data merupakan aktivitas analisis data dengan cara mereduksi atau mengurangi data yang telah ada. Reduksi data juga dapat diartikan sebagai proses seleksi data dimana data disesuaikan dengan rumusan masalah, tujuan dan fokus penelitian. Reduksi data nantinya akan menghasilkan petikan-petikan wawancara untuk tema, pola dan kategori yang sama.

3. Display data

Tahap selanjutnya dari mereduksi data adalah mendisplay data, ini merupakan tahap penyajian data yang dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Hal ini tentu bertujuan untuk memudahkan, memahami permasalahan yang terjadi, serta dapat menjadi tahap dalam merencanakan pola kerja kedepan yang berdasarkan apa yang telah difahami.

4. Verifikasi Data

Verifikasi merupakan tahapan terakhir dalam teknik analisis data pada penelitian ini, verifikasi data dapat diartikan sebagai langkah penarikan kesimpulan dan verifikasi, pada penelitian kualitatif kesimpulan berfungsi untuk menjawab rumusan

masalah namun ada kemungkinan juga tidak, hal itu disebabkan karna rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan dapat berkembang setelah adanya tindakan dilapangan. Dalam penelitian kualitatif ini kesimpulan yang diharapkan dapat menjadi temuan baru yang belum pernah ada, dapat berbentuk deskripsi maupun gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga dibuatlah penelitian agar menjadi jelas.

5. Menganalisis sistem akuntansi penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur, meliputi :

- 1) Fungsi-fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan.
- 2) Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan.
- 3) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan.
- 4) Informasi yang diperlukan dalam sistem akuntansi penjualan.
- 5) Jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan

6. Menganalisis upaya peningkatan pengendalian internal terhadap sistem penjualan, meliputi :

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan setiap fungsi sesuai dengan Job Description yang diterapkan oleh perusahaan.
- 2) Sistem otorisasi yang dijalankan perusahaan.
- 3) Praktek yang sehat dalam menjalankan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

7. Menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi pada penjualan pada penjualan produk perlengkapan bayi di PT. Perdana Sukses Makmur.

8. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dalam teknik analisis data kualitatif dengan melihat hasil dari reduksi data. Tahap ini mempunyai tujuan untuk menemukan data mengenai hubungan, persamaan ataupun perbedaan yang untuk ditarik kesimpulan dari permasalahan dalam penelitian. Kesimpulan yang dihasilkan masih bersifat sementara, dan dapat mengalami perubahan jika tidak ditemukan bukti yang mendukung dan data tidak valid pada tahap berikutnya. Sebaliknya jika pada tahap awal data yang didapat sesuai dan bukti-bukti yang terkait benar sehingga yang dihasilkan merupakan kesimpulan yang kredibel.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Perdana Sukses Makmur merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang usaha penjualan perlengkapan bayi seperti kasur, selimut, bantal menyusui, sofa bayi, playmatt dan lainnya. Pemilik usaha yaitu Ibu Perdana Mahartika merintis usaha ini pada tahun 2014 di Puri Surya Jaya Taman Vancouver Blok J12/16 Gedangan-Sidoarjo. Sebelum menjadi sebuah perusahaan besar, awalnya perusahaan ini merupakan usaha rumahan yang hanya memiliki 2 karyawan dan saat ini berkembang menjadi 70 karyawan dengan menyewa gudang sebagai tempat untuk melakukan kegiatan produksinya.

Dalam penjualannya, perusahaan memiliki Brand tersendiri yang dikenal dengan nama "Bumbee Collection". Awal mula nama "Bumbee Collection" diambil dari nama usaha daycare pemilik yaitu Little Bee, namun seiring berjalannya waktu usaha daycare tersebut tidak berkembang dan tutup, sehingga pemilik merintis usaha lain dengan memproduksi Bumper bayi. Sehingga nama usaha tersebut diambil dari gabungan nama produk pertama dan nama daycare. Kata "Bum" diambil dari "Bumper" dan kata "bee" diambil dari "little Bee", sehingga digabung menjadi "Bumbee".

Logo Perusahaan PT. Perdana Sukses Makmur memiliki arti bersinergi dalam kreativitas dengan kinerja profesional, amanah dan bertanggung jawab serta maju untuk mencapai kesuksesan. Dalam mencapai kesuksesan, perusahaan memerlukan sumber daya manusia yang baik, sistem penjualan yang tepat guna meningkatkan pengendalian internal dalam mencapai tujuan.

Hasil Penelitian

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Berdasarkan hasil wawancara, observasi serta studi kepustakaan yang telah peneliti lakukan, maka peneliti berhasil mengumpulkan data-data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas PT. Perdana Sukses Makmur

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan sudah menggunakan komputerisasi. Diketahui dari

wawancara yang dilakukan dengan Ibu Intan Nur Lailiyah selaku Bagian Akuntansi atas bagaimana implementasi sistem akuntansi di PT. Perdana Sukses Makmur didapat jawaban sebagai berikut :

“Sistem yang digunakan perusahaan sendiri sudah memakai sistem komputerisasi, dengan menggunakan Alliance. Namun sistem Alliance ini masih ada kekurangannya. Sistem tersebut hanya sampai fungsi penjualan saja. Selain itu, belum ada fitur untuk jurnal yg digunakan untuk membuat laporan keuangan sehingga bagian keuangan perlu menjurnal secara manual pada excel.”

Dari hasil wawancara di atas maka dapat menghasilkan beberapa hal diantaranya :

1. PT. Perdana Sukses Makmur telah menggunakan sistem komputerisasi bernama Alliance.
2. Sistem Alliance hanya mengakomodir fungsi penjualan saja.
3. Sistem Alliance tidak bisa melakukan penjumlahan keuangan sehingga laporan keuangan dilakukan menggunakan program excel.

Sistem Penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur

1. Prosedur terkait penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur

Berdasarkan data yang dikumpulkan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan, peneliti ingin mengetahui bagaimana penjualan yang diterapkan perusahaan. Berdasarkan wawancara langsung oleh bagian akuntansi yaitu Ibu Intan Nur Lailiyah didapatkan hasil wawancara terkait bagaimana prosedur penerimaan kas atas penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur sebagai berikut.

“dalam penjualannya semua dilakukan secara tunai tidak secara kredit, namun untuk prosedurnya terbagi menjadi 2 yaitu penjualan offline dan online. Sehingga penerimaan kas secara offline dilakukan secara tunai di store dan yang kedua penerimaan dari penjualan online dimana uang yang diterima langsung masuk ke dalam rekening perusahaan.”

Berikut uraian terkait prosedur penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur.

1. Prosedur dari penjualan offline

Prosedur penerimaan kas secara langsung pada kasir, pembeli datang langsung ke store Bumbee_collection, pembeli dapat langsung memilih barang yang akan dibeli. Kemudian pembeli melakukan pelunasan atas barang kepada pembeli. Selain barang yang ada di store, pembeli dapat memesan barang secara pre-order, pembeli dapat memesan barang sesuai dengan motif pilihan yang disukai. Selanjutnya pembeli melakukan pembayaran untuk barang pre-order, barang dapat diambil di store ataupun dikirimkan melalui ekspedisi jika barang selesai di proses.

2. Prosedur dari penjualan online

Dalam sistem penerimaan online dibagi beberapa, diantaranya yaitu shopee, tokopedia, Instagram, website dan whatsapp. Dijelaskan bagaimana penerimaan kas PT. Perdana Sukses Makmur melalui penjualan online melalui marketplace dan e-commerce sebagai berikut:

a) Shopee dan Tokopedia, pembeli melakukan order langsung di marketplace bumbee_collection, kemudian pembeli melakukan pembayaran untuk barang pesanan yang dipilih. Penerimaan kas dari marketplace tidak langsung masuk kedalam rekening bank perusahaan, melainkan uang dari penjualan shopee dan tokopedia masih dalam sistem tersebut. Sehingga dalam penerimaan kasnya, perusahaan perlu melakukan pencairan dana di bank.

b) Website dan Whatsapp, dalam prosedur penerimaan kas melalui website dan whatsapp pembeli dapat melakukan order via chat dengan admin penjualan, pembeli mendapatkan format order pesanan secara otomatis yang nantinya pembeli mengisi format pesanan tersebut, selanjutnya admin penjualan memberikan totalan atas pesanan barang pembeli dan setelah itu pembeli melakukan pembayaran dengan transfer ke nomor rekening perusahaan serta memberikan bukti transfer kepada admin penjualan.

Berdasarkan penjelasan di atas mengenai prosedur penjualan dan penerimaan kas PT. Perdana Sukses Makmur, maka dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Seluruh prosedur penerimaan yang ada di PT. Perdana Sukses Makmur dilakukan secara tunai (tidak ada penjualan secara kredit) sehingga pembayaran terbagi menjadi 2 yakni secara langsung di kasir dan secara transfer.
- b. Dalam penjualan secara offline terdapat nota sebagai bukti pembayaran dan untuk penjualan secara online menggunakan bukti transfer.
- c. Dalam pembelian online, transfer hanya berlaku pada pembeli yang melakukan transaksi via website dan whatsapp sedangkan untuk shopee dan tokopedia uang yang diterima masih berada di dalam marketplace.

d. Perusahaan perlu melakukan pencairan dana ke bank atas transaksi yang ada di marketplace (shopee, tokopedia).

e. Bukti transfer digunakan untuk memastikan pembayaran yang dilakukan customer sudah masuk ke dalam rekening perusahaan.

f. Pengecekan terhadap bukti transfer dengan mutasi bank perusahaan agar menghindari adanya penipuan.

3. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem atas penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur

Dalam sistem penjualan tentu terdapat beberapa fungsi-fungsi yang memiliki tanggung jawab dalam hal penjualan sehingga peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Lutfi Dwi Kurniawan selaku Manajer Operasional, didapatkan jawaban sebagai berikut.

"Dalam sistem penerimaan kas atas penjualan fungsi-fungsi yang terkait, diantaranya fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman ada juga fungsi akuntansi. Adanya fungsi-fungsi tersebut sangat dibutuhkan agar penjualan berjalan secara efektif."

Berdasarkan wawancara tersebut didapatkan hasil terkait fungsi-fungsi beserta tugasnya, maka dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini mempunyai tanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi nota penjualan dan menyerahkan nota penjualan kepada pembeli sebagai bukti pembayaran barang kepada fungsi kas.

b. Fungsi Kas

Fungsi kas mempunyai tanggung jawab untuk menerima nota dari penjualan cash maupun dokumen terkait bukti penjualan.

c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang pesanan pembeli yang nantinya akan diserahkan kepada fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Dalam penjualan tunai, penyerahan barang tidak melalui fungsi pengiriman, melainkan langsung dilakukan penyerahan barang oleh fungsi penjualan kepada customer setelah melakukan pembayaran pada fungsi kas. Sedangkan dalam pembelian online, fungsi pengiriman mempunyai tugas untuk mengemas orderan customer yang telah disiapkan oleh fungsi gudang dan menyertakan lembar alamat customer untuk ditempelkan pada setiap paket yang akan dikirim kemudian barang diserahkan kepada pihak ekspedisi.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab melakukan pencatatan dan pengecekan transaksi penjualan, penerimaan kas, membuat laporan penjualan, melakukan pengecekan atas penjualan yang belum masuk dalam sistem penjualan.

Dalam siklus penjualan fungsi yang ada pada PT. Perdana Sukses Makmur memiliki tanggung jawab dan tugas masing-masing diuraikan sebagai berikut :

a. Bagian Order Penjualan

Dalam proses order penjualan tunai, fungsi penjualan menerima order dari pembeli, pembeli dapat memilih barang yang ada di store atau dapat melakukan pre-order pesanan barang dengan motif yang diinginkan. Selanjutnya fungsi penjualan membuat 2 nota, lembar 1 digunakan untuk arsip bagian penjualan dan lembar 2 diberikan kepada pembeli. Setelah pembeli memilih barang yang ada di store maka fungsi penjualan menyiapkan barang pesanan tersebut namun sebaliknya jika pembeli memilih untuk memesan barang pre-order pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu tetapi barang pesanan perlu di proses sehingga membutuhkan waktu beberapa hari sesuai banyaknya pesanan. Setelah transaksi tersebut selesai fungsi penjualan perlu melakukan input atas transaksi pada sistem Alliance. Kedua terdapat siklus penjualan online PT. Perdana Sukses Makmur, penjualan ini berasal dari whatsapp, instagram, shopee, tokopedia dan website perusahaan. Dalam bagian order penjualan secara online ini, pembeli dapat melakukan pemesanan barang via chat pada e-commerce yang tersedia, pembeli nantinya mendapatkan chat otomatis berupa format pesanan. Format pesanan tersebut berisi nama, alamat serta barang yang akan dipesan. Setelah form pesanan diisi oleh pembeli, admin penjualan memberikan nomor rekening kepada pembeli dan pembeli harus memberikan bukti transfer jika telah melakukan pembayaran atas pesanan. Admin penjualan mengirimkan bukti transfer kepada fungsi kas, dan melakukan input pesanan ke dalam sistem yang sama pada sistem penjualan secara tunai. Pada PT. Perdana Sukses Makmur, dalam penjualan tunai pembeli menyerahkan nota kepada bagian kasa, kemudian kasa menerima uang dari pembeli selain itu bagian kasa juga melakukan setor tunai atas penjualan atas semua transaksi tunai setiap harinya. Sedangkan dalam penjualan yang dilakukan secara online, pembeli melakukan pembayaran dengan transfer ke rekening perusahaan, sehingga bagian kasa bertugas melakukan input mutasi

bank kedalam program excel dapat Bagian kasa juga mempunyai tugas untuk mengkroscek kesesuaian nominal mutasi bank dengan data yang ada di sistem alliance

b. Bagian Pengiriman

Dalam penjualan tunai PT. Perdana Sukses Makmur barang yang ada di store tidak diserahkan kepada bagian pengiriman, tetapi bagian penjualan yang menyerahkan barang kepada pembeli secara langsung. Sedangkan dalam proses pembelian tunai pre-order dan pembelian online. Untuk barang pre-order, barang perlu di proses mulai dari bagian potong, bagian jahit, bagian QC kemudian barang sampai pada bagian pengiriman. Bagian admin pengiriman kemudian menyocokkan kembali kesesuaian barang yang akan dikirim dengan print out rekapan dari sistem, selain itu admin packing bertugas untuk mencetak resi untuk pembelian online. Setelah barang sesuai dan alamat sudah tercetak, bagian packing membungkus barang dan barang nantinya akan diambil oleh mobil ekspedisi.

c. Bagian Akuntansi

Pada PT. Perdana Sukses Makmur bagian kasa membuat data harian berupa excel, data tersebut berasal dari nota penjualan untuk diberikan kepada bagian akuntansi. data harian tersebut digunakan dalam pencatatan jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Setelah itu nota yang dipenjualan yang sudah dicatat diarsipkan oleh bagian penjualan. Selain itu bukti setor tunai, dicocokkan dengan data harian yang ada apakah telah sesuai. agar tidak terjadi selisih data harian (dari nota penjualan) dengan kas yang ada di bank.

4. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan dan penerimaan kas PT. Perdana Sukses Makmur

Dalam sistem penjualan secara offline maupun online PT. Perdana Sukses Makmur menggunakan dokumen-dokumen yang digunakan sebagai bukti transaksi penjualan, dan nantinya akan di lanjutkan kepada fungsi kas dan fungsi akuntansi, didapat hasil wawancara dengan Ibu Alfina Prima Evania selaku fungsi kas untuk mengetahui informasi terkait dokumen apa saja yang digunakan dalam penjualan PT. Perdana Sukses Makmur didapatkan jawaban sebagai berikut.

“dalam penjualan dokumen yang digunakan yaitu nota penjualan untuk transaksi secara tunai, kemudian format order, dan terakhir ada bukti transfer. Semua dokumen itu saya peroleh dari fungsi penjualan, yang nantinya akan saya gunakan untuk mengecek keabsahan dokumen tersebut agar tidak terjadi kekeliruan.”

Dari hasil wawancara dapat diuraikan dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan dan penerimaan kas PT. Perdana Sukses Makmur meliputi :

a. Nota Penjualan Tunai

Nota penjualan tunai berfungsi sebagai bukti transaksi yang dilakukan customer offline dan sebagai dokumentasi penjualan produk.

b. Format Order Pemesanan

Form order atau format order ini merupakan format pemesanan barang yang dikirim kepada customer yang melakukan transaksi dengan menggunakan marketplace ataupun e-commerce.

c. Bukti transfer

Setelah mendapat format order customer memberikan bukti pembayaran atau bukti transfer agar transaksi segera diproses. Kemudian bukti transfer ini diserahkan kepada fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber pencatatan transaksi penerimaan kas dari penjualan.

d. Data harian , merupakan data yang menunjukkan kumpulan atau ringkasan penerimaan kas.

5. Catatan-catatan yang digunakan dalam sistem penjualan dan penerimaan kas PT. Perdana Sukses Makmur

Selain dokumen-dokumen penjualan dan penerimaan kas, diperlukan juga adanya pencatatan yang digunakan sebagai laporan penjualan dan penerimaan kas perusahaan. Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Intan Nur Lailiyah selaku bagian akuntansi terkait catatan apa saja yang digunakan pada PT. Perdana Sukses Makmur didapat jawaban sebagai berikut.

“Untuk pencatatan sendiri perusahaan memakai jurnal penjualan, penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan. Kartu persediaan masih di otorisasi bagian gudang karena bagian gudang perlu mengkontrol barang keluar masuk digudang dan untuk mencatat persediaan yang ada di gudang .”

Dari wawancara tersebut, maka dapat menghasilkan beberapa hal terkait catatan yang digunakan yakni sebagai berikut:

a. Jurnal penjualan, jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan merekap data penjualan setiap harinya.

b. Jurnal penerimaan kas, jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas/uang atas penjualan

baik transfer maupun cash.

c. Jurnal umum, jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang terjual.

d. Kartu persediaan, kartu ini digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi harga pokok produk yang dijual dan untuk mengawasi mutasi keluar masuk persediaan barang yang ada digudang, harusnya fungsi akuntansi yang menggunakan kartu persediaan, namun dalam perusahaan ini kartu persediaan diotorisasi oleh fungsi gudang.

e. Kartu gudang, kartu ini digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi persediaan serta persediaan yang disimpan digudang.

Unsur-Unsur Pengendalian Internal Penerimaan Kas atas Penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur

Dalam hasil observasi terkait dengan pengendalian internal, terdapat beberapa unsur-unsur sebagai berikut :

1. Pemisahan fungsi dan tanggungjawab

Dalam wawancara yang dilakukan Bapak Lutfi Dwi Kurniawan selaku Manager Operasional terkait dengan pemisahan tugas dan wewenang pada setiap fungsi yang ada di PT. Perdana Sukses Makmur didapatkan jawaban sebagai berikut.

“terkait pemisahan fungsi memang dilakukan sesuai dengan bagian masing-masing, meliputi fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Pemisahan fungsi bertujuan agar prosedur penjualan berjalan dengan efektif dan efisien.”

Dari hasil wawancara diatas maka dapat menghasilkan beberapa hal diantaranya :

- 1) Pada PT. Perdana Sukses Makmur sudah terdapat pemisahan fungsi.
- 2) Fungsi terkait penjualan telah sesuai dengan prosedur penjualan yang ada dan tidak terdapat perangkapan tugas.
- 3) Adanya pemisahan fungsi bertujuan untuk keefektifan prosedur penjualan.

Perusahaan telah membagi fungsi sesuai dengan tanggung jawab dan tugasnya masing-masing. Hal ini dilakukan agar proses penjualan berjalan secara efektif dan efisien. Namun dengan banyaknya fungsi- fungsi terkait, tidak menutup kemungkinan terjadi kesalahan yang terjadi dalam proses penjualan. Dilakukan wawancara dengan Bapak Lutfi Dwi Kurniawan selaku Manager Operasional atas prosedur penjualan terkait kinerja fungsi penjualan didapatkan jawaban sebagai berikut.

“dalam proses penjualan tentu ada kesalahan yang terjadi, kesalahan yang sering terjadi karna kelalaian karyawan, semisal pada fungsi penjualan dimana admin penjualan masih melakukan salah input orderan di sistem seperti salah input motif pesanan ,salah alamat, salah no telepon pelanggan dan sebagainya, selain itu ada juga kesalahan fungsi pengiriman seperti salah menempelkan alamat pada barang pesanan yang sudah di packing. Sehingga kami selalu mengadakan evaluasi pada setiap fungsi, dengan mengadakan meeting dadakan oleh leader setiap fungsi yang ada.”

Dari hasil wawancara di atas maka menghasilkan beberapa hal diantaranya :

- 1) Dalam kinerja, masih ada kesalahan yang sering terjadi terutama dalam fungsi penjualan dan fungsi pengiriman.
- 2) Untuk meminimalisir terjadinya kesalahan manajer selalu mengevaluasi kinerja seluruh fungsi yang ada.
- 3) Atasannya selalu mengadakan meeting yang melibatkan leader setiap fungsi untuk menilai masing-masing kinerja individu.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dokumen yang digunakan dalam penerimaan kas atas penjualan

Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Intan Nur Lailiyah selaku Bagian Keuangan terkait dengan sistem otorisasi, dokumen dan catatan yang digunakan PT. Perdana Sukses Makmur, didapatkan jawaban sebagai berikut.

“pembagian tugas berasal dari hasil diskusi keputusan pimpinan dan pihak-pihak yang bertanggung jawab. Terkait dokumen penjualan, nota penjualan diotorisasi oleh fungsi kas yang kemudian dilanjutkan ke fungsi gudang kemudian siap untuk dilakukan pengiriman barang pesanan. Sedangkan dalam pembelian online, rekapan yang diinput di sistem penjualan (Alliance), diotorisasi oleh fungsi kas dan fungsi akuntansi. Dan setiap harinya dilakukan pemeriksaan catatan akuntansi oleh fungsi kas dan fungsi akuntansi untuk membandingkan saldo kas menurut catatan dengan saldo kas fisiknya agar terjadi kesamaan antar keduanya.”

Dari hasil wawancara di atas maka menghasilkan beberapa hal diantaranya :

- 1) Pemisahan tugas pada PT. Perdana Sukses Makmur diotorisasi oleh pihak yang berwenang.
- 2) Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai diotorisasi oleh fungsi kas, sedangkan dalam penjualan online otorisasi

melibatkan fungsi akuntansi.

3) Dilakukan pemeriksaan catatan akuntansi oleh fungsi kas dan fungsi akuntansi agar saldo kas balance dengan saldo fisik.

3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

Dari hasil wawancara dengan Manajer Operasional terkait apasaja praktik sehat yang diterapkan di PT. Perdana Sukses Makmur diperoleh jawaban sebagai berikut.

“dalam menerapkan praktik sehat perusahaan cara-cara yang dilakukan perusahaan seperti adanya pembagian jobdesk yang sesuai dengan fungsi-fungsinya namun dalam perusahaan tidak diterapkan perputaran jabatan, kemudian perusahaan memberikan hak cuti bagi karyawan yang memiliki masa kerja 1 tahun, selanjutnya untuk bagian akuntansi pencatatan dilakukan sesegera mungkin, dalam penjualannya sudah menggunakan nomor urut seperti pada sistem alliance, untuk mengecek seluruh kinerja yang ada pada perusahaan atasan turun langsung ke lapangan untuk memastikan apakah sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang ada.”

Selain wawancara dengan manager operasional, peneliti juga melakukan wawancara dengan fungsi penjualan yaitu Ibu Winda Kharisma untuk mengetahui bagaimana fungsi penjualan melaksanakan tugasnya maka didapat jawaban sebagai berikut.

“dalam praktik sehat perusahaan sebenarnya fungsi penjualan telah menerapkan SOP yang berlaku dalam menjalankan prosedur penjualan, tetapi hal yang kadang terjadi kesalahan menginput rekapan disebabkan banyaknya chat via marketplace maupun e-commerce, kesalahan bukan hanya dari admin terkadang customer juga sering transfer uang lebih dari nominal yang harus dibayar sehingga perlu melakukan refund. Fungsi penjualan juga dibantu oleh fungsi kas, karna rekapan yang kami input berdasarkan nomor urut customer di sistem alliance di kroscek ulang oleh fungsi kas, untuk mencocokkan mutasi bank dengan pesanan yang ada di sistem. Sehingga dapat meminimalisir terjadinya kesalahan.”

Berdasarkan hasil wawancara terkait praktik kerja PT. Perdana Sukses Makmur maka dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Perusahaan sudah melakukan pemisahan tugas sesuai dengan tanggung jawab dan tugas masing-masing fungsi, sehingga tidak adanya double job.

b. Hak cuti diberikan kepada seluruh karyawan, dengan catatan bagi karyawan yang sudah mencapai masa 1 tahun bekerja.

c. Bagian akuntansi wajib melakukan pencatatan dengan segera mungkin.

d. Perusahaan telah menggunakan nomor urut yang ada pada sistem alliance.

e. Fungsi penjualan menerapkan SOP dalam melakukan transaksi yang berjalan.

f. Fungsi kas melakukan pengecekan berulang terkait inputan admin penjualan di sistem dengan mutasi bank dari customer dan pengecekan juga terhadap nota penjualan tunai store. Hal ini dilakukan agar meminimalisir terjadinya kesalahan yang terjadi dalam proses transaksi penjualan.

4. Karyawan yang kompeten dan bertanggung jawab

Dari hasil wawancara dengan Manajer Operasional mengenai karyawan yang kompeten didapatkan jawaban sebagai berikut.

“dalam menghasilkan karyawan yang kompeten tentu perusahaan melakukan penerimaan karyawan secara objektif dan memiliki kemampuan serta keahlian di bidangnya, selain itu untuk meningkatkan keahlian dan ketrampilan karyawan perusahaan mengikutsertakan pelatihan dibidangnya, seperti workshop dan seminar-seminar terutama divisi marketing dan penjualan.”

Dari wawancara tersebut terkait karyawan yang kompeten maka didapatkan hal sebagai berikut :

1) Perusahaan melakukan seleksi dalam penerimaan karyawan agar sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan.

2) Ada kesempatan bagi karyawan yang sudah ada untuk mengembangkan keterampilannya yaitu dengan mengikuti workshop, khususnya bagian penjualan dan marketing.

3) Kinerja marketing yang baik menjadi target bagi perusahaan untuk menarik daya beli customer sehingga omset penjualan dapat meningkat.

Pembahasan

a. Sistem Informasi Akuntansi

Untuk memperoleh informasi mengenai kesesuaian unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas

yang diterapkan PT. Perdana Sukses Makmur, maka peneliti membandingkan antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas serta pengenalan intern PT. Perdana Sukses Makmur dengan teori yang berlaku. Hal ini dilakukan untuk menjawab masalah apakah unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas serta pengendalian yang diterapkan PT. Perdana Sukses Makmur telah sesuai atau belum.

Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur sudah menggunakan sistem terkomputerisasi, tetapi hanya dalam penjualannya saja sehingga dalam melakukan penjumlahan keuangan dilakukan dengan menggunakan program excel hal ini dibuktikan dari hasil wawancara dengan Ibu Intan Nur Lailiyah selaku bagian akuntansi PT. Perdana Sukses Makmur.

Seharusnya PT. Perdana Sukses Makmur dapat mengupggrade sistem alliance atau mencari referensi software akuntansi lain agar sistem penjumlahan sehingga tidak dilakukan secara manual sehingga dapat mengurangi resiko kesalahan pencatatan dan perusahaan mendapatkan laporan keuangan yang faktual.

Dalam sistem informasi akuntansi terdapat prosedur terkait sistem penerimaan kas diantaranya :

1. Prosedur penerimaan kas dari penjualan offline dan online

Seluruh prosedur penerimaan kas yang diterapkan dalam PT. Perdana Sukses Makmur dilakukan secara tunai. Dengan menggunakan nota penjualan dan bukti transfer sebagai bukti pembayaran atas transaksi. Bukti pembayaran digunakan untuk menghindari adanya kecurangan baik oleh pihak kasir maupun pembeli (dalam transaksi online). Hal ini dibuktikan oleh wawancara yang dilakukan langsung oleh Ibu Intan Nur Lailiyah selaku bagian akuntansi.

2. Fungsi-fungsi dalam sistem penerimaan kas atas penjualan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Lutfi Dwi Kurniawan selaku Manajer Operasional bahwa penjualan yang ada pada PT. Perdana Sukses Makmur sudah melibatkan fungsi dalam setiap bagian prosedur penjualannya. Sehingga proses transaksi dapat berjalan secara efektif. Fungsi-fungsi yang ada dalam PT. Perdana Sukses Makmur sudah memiliki tanggung jawab dan tugas masing-masing dibuktikan dalam penjelasan berikut :

Bagian Order Penjualan

Dalam sistem penjualan tunai pada bagian order penjualan terdapat perbedaan terhadap flowchart teori Mulyadi (2016:7), dalam menerima order penjualan dari pembeli selanjutnya mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar untuk diberikan kepada bagian kasa, pembeli dan bagian order penjualan, namun dalam penelitian di PT. Perdana Sukses Makmur tidak ada faktur penjualan tunai yang diberikan kepada 3 bagian tersebut, dalam proses order penjualan menggunakan nota rangkap 2 dan hanya diberikan kepada bagian penjualan dan pembeli.

Bagian Kasa

Dalam bagian kasa penelitian ini tidak sesuai dengan teori [19] karna seharusnya pembeli menyerahkan faktur penjualan tunai kepada bagian kasa, kemudian bagian kasa menerima uang dari pembeli dan mengoperasikan mesin register kas, kemudian bagian kasa menyerahkan pita register dan faktur penjualan tunai lembar ke 1 ke bagian pengiriman barang. Sedangkan dalam penelitian ini pembeli menyerahkan nota kepada bagian kasa, kemudian kasa menerima uang dari pembeli, kemudian nota di arsipkan dan pembeli dapat membawa barang yang ada di toko setelah melakukan pembayaran tanpa perlu mengambil di fungsi pengiriman.

Dalam penjualan online pembeli melakukan pembayaran dengan transfer ke rekening perusahaan, maka bagian kasa melakukan input mutasi bank kedalam data excel dan melakukan pengecekan nominal mutasi bank dengan data yang ada di sistem alliance apakah telah sesuai.

a. Bagian Pengiriman

Dalam penelitian ini tugas bagian pengiriman dengan flowchart pada halaman 34 sama yaitu menyiapkan barang dan menyesuaikan kesesuaian barang pesanan. Tetapi pada flowchart bagian pengiriman mendapatkan lembar faktur dari bagian penjualan, berbeda dengan penelitian ini dimana bagian pengiriman mendapatkan print out data dari sistem mengenai barang pesanan customer. Sehingga bagian pengiriman melakukan kesesuaian barang menggunakan print out dari sistem alliance.

b. Bagian Akuntansi

Pada bagian akuntansi penelitian ini tidak sesuai dengan flowchart pada halaman 34 karna seharusnya bagian akuntansi menerima pita register dan faktur penjualan dari bagian gudang. Kemudian faktur dan pita register digunakan dalam pencatatan jurnal penjualan dan penerimaan kas, setelah itu faktur dan pita register yang diterima diarsipkan sebagai bukti transaksi. Selanjutnya bukti setor yang dilakukan kasa dari transaksi, dicocokkan kembali dengan faktur penjualan. Sedangkan dalam penelitian ini bagian akuntansi melakukan penjumlahan dengan melihat mutasi dari penjualan online dan melihat data harian dari transaksi secara tunai di store.

3. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan dan penerimaan kas

Berdasarkan hasil wawancara dengan fungsi kas terkait dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan kas, seharusnya dokumen yang digunakan dalam penerimaan kas meliputi faktur penjualan tunai, pita register dan bukti setor bank. Namun dalam PT. Perdana Sukses Makmur dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai yaitu nota penjualan, perusahaan tidak menyediakan mesin register kas sehingga bukti penjualan hanya berupa nota. Selanjutnya dalam penjualan secara online dokumen yang digunakan meliputi format order penjualan, bukti setor tunai dan data harian. Dalam penerimaan kas, sebagian kas yang diterima masuk langsung ke dalam rekening perusahaan. Sehingga penyetoran uang tunai tidak dilakukan tiap hari ke bank. Hal demikian seharusnya tidak terjadi dikarenakan dapat terjadinya penyelewengan maupun penggelapan.

4. Catatan-catatan yang digunakan dalam sistem penjualan dan penerimaan kas

Catatan yang digunakan dalam penelitian ini yang terdapat pada catatan-catatan yang digunakan meliputi jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan, dan kartu gudang. Dimana catatan-catatan yang digunakan masih belum cukup lengkap. Hal ini berbeda dengan penelitian pada PT. Perdana Sukses Makmur, catatan yang di gunakan sudah sesuai dengan teori.

Unsur-Unsur Pengendalian Internal Penerimaan Kas atas Penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur

Unsur-unsur pokok pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Perdana Sukses Makmur meliputi :

1. Pemisahan fungsi dan tanggungjawab

PT. Perdana Sukses Makmur dikarenakan dalam penelitian tersebut belum sepenuhnya menerapkan pemisahan organisasi yang terstruktur disebabkan masih adanya perangkapan tugas antara bagian akuntansi dengan bagian kasir.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dokumen yang digunakan dalam penerimaan kas atas penjualan

sistem akuntansi penerimaan telah berjalan dengan efektif dan sesuai prosedur yang ada yaitu terdapat otorisasi terhadap transaksi yang terjadi dari pihak yang berwenang, pemisahan tugas yang dilakukan oleh masing-masing fungsi dan dilakukan pemeriksaan catatan akuntansi pada fungsi keuangan. Dalam PT. Perdana Sukses Makmur sudah berjalan dengan baik dari sistem otorisasi terdapat pemisahan tugas dari pihak wewenang dan untuk prosedur pencatatan sudah menggunakan catatan yang sesuai dengan teori.

3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi

ada beberapa cara yang seharusnya dilakukan perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat diantaranya:

a. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak

Hal ini terdapat pada PT. Perdana Sukses Makmur, dimana sistem alliance telah mempunyai nomor urut dan tanggal yang sesuai transaksi penjualan.

b. Cuti bagi karyawan.

PT. Perdana Sukses Makmur juga memberikan cuti bagi karyawan yang sudah mencapai masa kerja selama 1 tahun, dalam setahun karyawan diberikan hak cuti selama 7 hari. Selain cuti setahun, cuti hamil juga diberikan kepada karyawan yang sedang hamil selama 3 bulan.

c. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu fungsi.

bahwa seluruh transaksi penjualan yang ada pada PT. Perdana Sukses Makmur telah dijalankan oleh masing-masing fungsi terkait dengan prosedur penjualan, tanpa adanya double job.

d. Pemeriksaan yang dilakukan secara mendadak

Pada penelitian ini sejalan dengan teori dimana atasan yang langsung memantau bagaimanakerja karyawan, serta melakukan pengecekan terhadap laporan keuangan perusahaan secara berkala.

e. Perputaran jabatan secara rutin

Hal ini tidak sesuai dengan teori, karena dalam PT. Perdana Sukses Makmur tidak ada pergantian jabatan atau perputaran jabatan seharusnya perputaran jabatan diberlakukan untuk menghindari adanya persekongkolan para atasan dalam pelaksanaan tugas.

f. Secara berkala diadakan pengecekan fisik kekayaan perusahaan dengan catatan yang ada.

Hal ini sejalan dengan teori, dalam PT. Perdana Sukses Makmur bagian akuntansi rutin melakukan pencatatan dengan segera dan juga melakukan penjagaan fisik.

g. Pembentukan organisasi yang bertugas untuk melakukan pemeriksaan.

Hal ini tidak sesuai dengan teori, dikarenakan pemeriksaan pada PT. Perdana Sukses Makmur dilakukan oleh atasan langsung dalam memantau kegiatan operasional maupun dalam laporan keuangannya.

4. Karyawan yang kompeten dan bertanggung jawab

untuk memperoleh karyawan yang berkompoten perusahaan melakukan penyeleksian dan menerima karyawan yang kemampuannya sesuai dengan bidang yang diperlukan perusahaan. dimana perusahaan mengikutsertakan para karyawan untuk mengikuti seminar-seminar dan workshop untuk membentuk tanggung jawab dalam melaksanakan tugas. Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik kerja yang sehat, semua bergantung pada sumber daya manusia yang melaksanakannya dalam perusahaan.

V. KESIMPULAN

Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT. Perdana Sukses Makmur, maka didapatkan kesimpulan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Perdana Sukses Makmur sudah menggunakan sistem komputerisasi, sedangkan dalam sistem penerimaan kas masih dilakukan secara manual. Pada sistem penjualan sudah berjalan dengan baik, tetapi masih terdapat kelemahan yaitu pada fungsi penjualan, kesalahan yang sering terjadi yaitu pada penjualan online disebabkan karena banyaknya chat masuk dari e-commerce maupun marketplace sehingga sering terjadi selipan rekapan, double input pesanan dan kesalahan rekap (rekap alamat, nomor telepon, dan sebagainya).

Unsur pada penerapan dan pemaparan [20] pengendalian intern sudah berjalan dengan baik, dimana sebagian besar unsur-unsur pengendalian yang ada pada teori telah banyak diterapkan di perusahaan. Dalam meningkatkan pengendalian terhadap kinerja karyawan, perusahaan menerapkan SOP dalam bekerja dan menerapkan absensi. Selain itu perusahaan mengikutsertakan bagian admin penjualan dan marketing dalam workshop dan seminar-seminar guna meningkatkan kinerjanya.

Saran

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Produk Perlengkapan Bayi pada PT. Perdana Sukses Makmur dapat berjalan lebih baik teori jika :

a. Seharusnya perusahaan merekomendasikan sistem baru yang lebih lengkap dan dapat mencakup jurnal dan sistem yang digunakan harus dapat sehingga meminimalisir terjadinya selisih kas dengan mutasi bank.

b. Seharusnya kartu persediaan diotorisasi oleh bagian keuangan agar bagian keuangan juga dapat mengetahui persediaan barang yang ada.

c. Perlu adanya organisasi yang bertugas mengontrol aktivitas seluruh fungsi agar dapat mengevaluasi kesalahan yang terjadi pada setiap masing-masing fungsi.

UCAPAN TERIMA KASIH

1. Bapak dan Ibu serta keluarga tercinta yang senantiasa memberi dukungan baik materil maupun do'a dan kasih sayang.

2. Bapak Drs. Nurasik, MM selaku dosen pembimbing yang selalu meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan serta saran kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

[1] A. Fadlan, "Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Persepsi Kegunaan Terhadap Penggunaan Mobile Banking (Studi Pada Mahasiswa Pengguna Mobile Banking Universitas Brawijaya)," 2018.

[2] A. P. Pratiwi, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket Pada Pt. Kereta Api (Persero) Daerah Operasi VII Madiun (Studi Kasus Pada Stasiun Kras)," Vol. 3, No. 1, Pp. 10-27, 2017, [Online]. Available: <https://medium.com/@Arifwicaksanaa/Pengertian-Use-Case-A7e576e1b6bf>

[3] A. Anggito And J. Setiawan, Metodologi Penelitian Kualitatif, 1st Ed. Sukabumi, Jawa Barat: Cv Jejak, 2018.

[4] A. Rijali, "Analisis Data Kualitatif," Alhadharah J. Ilmu Dakwah, 2019, Doi: 10.18592/Alhadharah.V17i33.2374.

[5] I. Faristiara, "Analisa & Perancangan Sistem Informasi Laporan Penjualan Tiket Pesawat Pada Pt. Xyz Tour & Travel Dengan Menggunakan Vb.Net Indira Faristiara Dan Hari Purwanto," Pp. 5-26, 2018.

[6] J. W. Creswell, Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif Dan Mixed, Research Design. Jakarta: Pustaka Pelajar., 2017.

- [7]L. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.
- [8]L. J. Surjaman, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Revisi, Cetakan Ketigapuluh Delapan, 2018.
- [9]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, 3rd Ed. Jakarta: Salemba Empat, 2016.
- [10]M. R. Adawiah, "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku Dan Pengendalian Intern Pembelian Bahan Baku Terhadap Efektivitas Persediaan Bahan Baku Pada Pt.Ipha Laboratories," *J. Akutansi, Audit Dan Sist. Inf. Akutansi*, Vol. 2, No. 2, Pp. 9-22, 2018.
- [11]N. Kalumata, "Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada Pt. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado," *Ris. Akunt. Going Concern* 12(2), 2017, 1205-1215, 2017.
- [12]P. D. L. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pt Remaja Rosdakarya. 2014.
- [13]R. E. Putra, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Persediaan Bahan Baku Kain (Studi Kasus Cv. Celine Productin) Rizki Eka Putra," Vol. 5, No. 2, 2018.
- [14]S. Hermawan And Amirullah, *Metodologi Penelitian Bisnis*. Malang: Media Nusa Creative. 2016.
- [15]Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- [16]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta, 2016.
- [17]Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Cv Alfabeta. 2017.
- [18]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Cetakan 19. Bandung: Alfabeta Cv., 2013.
- [19]V. Bawimbang, L. Tanor, And H. L. Suot, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt Daya Anugerah Mandiri Manado," *J. Akunt. Manad.*, Vol. 1, No. 3, Pp. 17-21, 2021, Doi: 10.53682/jaim.V1i3.527.
- [20]Wahidmurni, "Pemaparan Metode Penelitian Kuantitatif," Pp. 1-16, 2017.

References

1. [1] A. Fadlan, "Pengaruh Persepsi Kemudahan dan Persepsi Kegunaan terhadap Penggunaan Mobile Banking (Studi pada Mahasiswa Pengguna Mobile Banking Universitas Brawijaya)," *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 2018.
2. [2] A. P. Pratiwi, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiket pada PT. Kereta Api (Persero) Daerah Operasi VII Madiun (Studi Kasus pada Stasiun Kras)," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, vol. 3, no. 1, pp. 10-27, 2017.
3. [3] A. Anggito and J. Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 1st ed. Sukabumi, Jawa Barat: CV Jejak, 2018.
4. [4] A. Rijali, "Analisis Data Kualitatif," *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, vol. 17, no. 33, 2019, doi: 10.18592/alhadharah.v17i33.2374.
5. [5] I. Faristiara, "Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Laporan Penjualan Tiket Pesawat pada PT. XYZ Tour & Travel dengan Menggunakan VB.Net," *Jurnal Sistem Informasi Bisnis*, pp. 5-26, 2018.
6. [6] J. W. Creswell, *Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed Research Design*. Jakarta: Pustaka Pelajar, 2017.
7. [7] L. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.
8. [8] L. J. Surjaman, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cetakan ke-38. Bandung: Revisi, 2018.
9. [9] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, 3rd ed. Jakarta: Salemba Empat, 2016.
10. [10] M. R. Adawiah, "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku dan Pengendalian Intern Pembelian terhadap Efektivitas Persediaan Bahan Baku pada PT. IPHA Laboratories," *Jurnal Akuntansi, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi*, vol. 2, no. 2, pp. 9-22, 2018.
11. [11] N. Kalumata, "Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado," *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, vol. 12, no. 2, pp. 1205-1215, 2017.
12. [12] P. D. L. J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.
13. [13] R. E. Putra, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern Persediaan Bahan Baku Kain (Studi Kasus CV. Celine Production)," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, vol. 5, no. 2, 2018.
14. [14] S. Hermawan and Amirullah, *Metodologi Penelitian Bisnis*. Malang: Media Nusa Creative, 2016.
15. [15] Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2018.
16. [16] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta, 2016.
17. [17] Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta, 2017.
18. [18] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Cetakan ke-19. Bandung: Alfabeta CV, 2013.
19. [19] V. Bawimbang, L. Tanor, and H. L. Suot, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Daya Anugerah Mandiri Manado," *Jurnal Akuntansi Manado*, vol. 1, no. 3, pp. 17-21, 2021, doi: 10.53682/jaim.v1i3.527.
20. [20] Wahidmurni, "Pemaparan Metode Penelitian Kuantitatif," *Jurnal Pendidikan dan Metodologi Penelitian*, pp. 1-16, 2017.