

Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Mitra Patriajaya Abadi

Vicky Verantika

STIE Mahardhika Surabaya
email: vickyverantika@gmail.com

Article Info

Article history:

Received : 28 - 02, 2023

Revised : 07 - 03, 2023

Accepted : 23 - 03, 2023

Keywords:

Accounting Information System;
Competition;
Productivity;
Sales.

ABSTRACT

Accounting information plays an important role in decision-making, especially in today's highly competitive business environment where a good information system is essential to remain competitive. One of the key factors in maintaining competitiveness is productivity. By implementing a good accounting information system, companies can improve their sales transaction processes. This article aims to explore how the sales accounting information system has been applied at PT. Mitra Patriajaya Abadi. The research method used is a descriptive one, employing field research that involves interviews, observations, and documentation. The study found that the sales systems and procedures implemented by the management of PT. Mitra Patriajaya Abadi are effective and adequate, meeting various assessment criteria that show they have been implemented effectively.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



*Corresponding Author:

Vicky Verantika
STIE Mahardhika Surabaya
Email: vickyverantika@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Informasi adalah hal yang penting bagi perusahaan, baik perusahaan kecil maupun besar, karena informasi dapat membantu mengetahui kondisi perusahaan yang terjadi pada masa sekarang atau masa lalu dan bahkan mungkin kondisi yang akan terjadi di masa datang. Informasi akuntansi mempunyai peran penting dalam pengambilan keputusan. Semakin tingginya tingkat persaingan bisnis membutuhkan sistem informasi yang baik untuk dapat berdaya saing (Marlina et al., 2023). Salah satu faktor untuk mempertahankan daya saing bagi perusahaan adalah produktivitas. Dengan menerapkan sistem kerja yang baik dapat meningkatkan produktivitas (Mindhayani & Purnomo, 2016). Pada perusahaan faktor yang mempengaruhi produktivitas salah satunya adalah aktivitas transaksi penjualan. Sehingga, sistem kerja pada kegiatan operasional penjualan perlu ditingkatkan. Suatu kerangka terstruktur yang mengumpulkan, memproses, menyimpan serta menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh manajer, pegawai dan pihak eksternal disebut dengan sistem informasi akuntansi.

Penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) yang baik dapat meningkatkan sistem kerja pada transaksi penjualan (Rawung, 2016). Meningkatkan kualitas dan biaya produk atau jasa, meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokan barang (Masrunik, 2017), serta meningkatkan struktur pengendalian internal dapat dilakukan dengan sistem informasi akuntansi yang baik (Romney & Steinbart, 2015). Selain itu, penerapan sistem informasi akuntansi juga digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada (Ambarwati & Isharijadi, 2012). Perolehan pendapatan yang maksimal dapat diperoleh dengan prosedur, ketelitian, dan pengendalian penjualan yang berkualitas. Pendapatan yang maksimal bagi perusahaan dihasilkan dari sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian penjualan yang tepat (Gracia & Tirayoh, 2016). Pelaksanaan

prosedur penjualan yang tidak sesuai dengan standar yang ditetapkan akan menjadi masalah bagi perusahaan (Lathifah et al., 2015).

Pada tahun 2012 telah dilakukan penelitian tentang *An Analysis Of Sales Information System and Competitive Advantage* menyimpulkan bahwa meningkatkan kinerja perusahaan dapat dilakukan dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang akhirnya dapat juga meningkatkan daya saing perusahaan studi kasus pada UD. Citra Helmet. Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya dan mengingat pentingnya memperhatikan efisiensi dan efektifitas dalam pelaksanaan SIA penjualan, maka dalam kajian ini peneliti tertarik untuk melakukan penelitian bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Mitra Patriajaya Abadi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Sistem adalah suatu kegiatan dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan dan sesuai dengan skema yang menyeluruh untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan yang dihasilkan oleh suatu proses tertentu. Sedangkan masih menurut dia bahwa pengertian informasi adalah data yang diproses menjadi suatu bentuk yang lebih berguna dan berarti bagi yang menerimanya dalam aktivitas pembuatan keputusan. Sistem informasi perlu diterapkan pada proses akuntansi untuk dapat meningkatkan kualitas. Penerapan sistem informasi pada proses akuntansi disebut dengan sistem informasi akuntansi (Kusasi & Rahman, 2018). Suatu sistem yang mengumpulkan dan menginformasikan data keuangan dari setiap transaksi keuangan disebut sistem informasi akuntansi (Viola et al., 2017).

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah mengolah data akuntansi yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi akuntansi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai, dan untuk mengurangi resiko pada saat pengambilan keputusan (Kusasi & Rahman, 2018).

(Romney & Steinbart, 2015) menyebutkan ada enam komponen utama dalam kegiatan sistem informasi akuntansi yang diuraikan sebagai berikut. Orang yang menggunakan sistem, Prosedur dan intruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya, Perangkat lunak yang digunakan untuk mengolah data, Infrastruktur teknologi informasi meliputi komputer, perangkat peripheral, dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi, Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data sistem informasi akuntansi. Bagi perusahaan enam komponen tersebut sangat berguna untuk memenuhi kebutuhan dalam mengelola sumber daya, data, dan pengendalian internal yang ada.

Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas, sumber daya, dan personel organisasi; mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, mengeksekusi, mengendalikan, serta mengevaluasi aktivitas, sumber daya dan personel; dan memberikan pengendalian yang memadai untuk mengamankan asset dan data organisasi merupakan tiga aktivitas penting yang dapat dipenuhi dengan enam komponen sistem informasi akuntansi (Romney & Steinbart, 2015)

Sistem informasi akuntansi penjualan memegang peranan penting di dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan (Viola et al., 2017). Sementara (Mujahidah, 2017) menyatakan bahwa sistem informasi penjualan merupakan suatu sistem yang terdiri dari kumpulan orang, peralatan dan prosedur yang memadukan antara pekerjaan mesin (komputer) dan manusia yang menyajikan keakuratan informasi bagi para pemakai dalam membuat keputusan untuk memecahkan masalah didalam perusahaan.

Fungsi yang terkait dengan SIA Penjualan menurut (Hopwood & Bodnar, 2000) ada enam fungsi terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan sebagai berikut. Fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi, fungsi penagihan. Fungsi-fungsi tersebut saling berkaitan dan mempunyai tanggung jawab masing-masing. (Mulyadi, 2016) menyatakan tidak ada transaksi penjualan yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi. Pernyataan tersebut didukung oleh (Devi, 2018) yang menyatakan bahwa pemisahan antara fungsi bertujuan untuk menghindari penyimpangan atau penyelewengan dan bertujuan untuk pemfokusan pada masing-masing tanggung jawabnya.

(Devi, 2018) penggunaan dokumen bertujuan untuk *Quality Control* membuat laporan penerimaan, verifikasi dan untuk menghindari penyelewengan-penyelewengan. Sementara menurut (Mulyadi, 2016) dokumen yang digunakan dalam SIA Penjualan antara lain adalah Surat Order Pengiriman, Tembusan Kredit, Surat Pengakuan (*Acknowledgement copy*), Surat Muat (*Bill*), Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*), Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*), Faktur Penjualan (*Customer's Copies*), Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*), Tembusan Analisis (*Analisis Copy*), Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*), dan Catatan Transaksi Penjualan.

Hal lain yang perlu menjadi perhatian terkait dengan SIA Penjualan adalah sistem pengendalian internal (SPI). Pengendalian internal merupakan suatu cara untuk mengawasi, mengarahkan, dan mengukur sumber daya suatu organisasi atau perusahaan (Devi, 2018). Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commissions*), pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan direksi, manajemen, dan staff, untuk membuat *reasonable assurance* mengenai: Efektifitas dan efisiensi operasional, reliabilitas pelaporan keuangan, kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku.

Penerapan sistem dan prosedur dalam suatu perusahaan yang efektif, dapat dinilai melalui beberapa aspek berikut ini: adanya pemisahan tugas dan fungsi yang jelas sesuai dengan struktur organisasi, adanya otorisasi dari pihak manajemen yang berwenang terhadap transaksi-transaksi yang terjadi, terdapatnya gambar dan penjelasan arus sistem dan prosedur yang memadai melalui flowchart/bagan alir, informasi melalui laporan yang dihasilkan harus dapat dipahami, informasi berupa laporan yang dihasilkan harus relevan dengan kebutuhan pengguna informasi, adanya ketepatan waktu dalam penyajian laporan, laporan yang disajikan harus memiliki informasi-informasi yang akurat, laporan yang disajikan harus memiliki informasi-informasi yang dapat diuji kebenarannya, laporan yang dihasilkan harus dapat dibandingkan, laporan yang disajikan harus memiliki informasi-informasi yang lengkap (Iskandar, 2014).

3. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan *field research* metode yang akan digunakan adalah: wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik Analisa data dengan mengumpulkan dan mengidentifikasi data-data yang diperlukan serta menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Mitra Patriajaya Abadi. Dengan demikian akan dapat diketahui kondisi dari kasus yang diteliti serta bagaimana mengatasi bila terdapat permasalahan yang muncul. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Mitra Patriajaya Abadi yang berada dikawasan industri di daerah Gedangan, Sidoarjo.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Sistem Informasi Akuntansi dan Prosedur Penjualan pada PT. Mitra Patriajaya Abadi

Sistem informasi akuntansi penjualan PT. Mitra Patriajaya Abadi dapat dikatakan sudah sesuai mengikuti standart akuntansi yang memadai, karena sesuai dengan karakteristiknya. Sistem informasi akuntansi tersebut terdiri dari input, proses dan output. Input dari Sistem Informasi Akuntansi, khususnya yang terkait dengan sistem penjualan adalah transaksi-transaksi bisnis yang sudah direkam dalam berbagai bukti transaksi, seperti : faktur penjualan, order penjualan, dan lain-lain. Proses dalam Sistem Informasi Akuntansi, khususnya yang terkait dengan sistem penjualan adalah meliputi kegiatan dan upaya untuk mengubah bukti-bukti transaksi tersebut menjadi laporan, yaitu dengan cara melakukan pengklasifikasian, pencatatan dan penyimpanan bukti-bukti transaksi kedalam jurnal buku besar, buku pembantu dan lain-lain. Sedangkan output atau hasil akhir dari Sistem Informasi Akuntansi, khususnya yang terkait dengan sistem penjualan berupa laporan tertulis, misalnya laporan penjualan dan lain-lain. Hal ini dapat dilihat dari komponen sistem yang ada. Berikut ini disajikan gambar prosedur penjualan yang dilakukan PT. Mitra Patriajaya Abadi.



Gambar 1. Siklus SIA Penjualan

Gambar diatas merupakan bagan alir dari sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PT. Mitra Patriajaya Abadi. Perlu diketahui bahwa PT. Mitra Patriajaya Abadi merupakan perusahaan jasa yang melakukan mitra dengan para peternak atau dengan karyawan cabang yang ada diberbagai wilayah di Indonesia melalui Petugas Penyuluh Lapangan untuk membimbing peternak dalam melakukan pemeliharaan ayam yang baik dan benar hingga nantinya ayam yang dipanen memenuhi standart perusahaan. Dengan syarat peternak menyediakan kandang yang sudah siap untuk di *chick-in* oleh perusahaan, dengan perusahaan memberikan DOC dan pembelian pakan serta obat yang akan ditanggung langsung oleh perusahaan. Jika nantinya ayam sudah panen, penjualan sepenuhnya menjadi milik perusahaan dan peternak hanya mendapatkan insentive dengan proses pencairan RHPP sesuai dengan kontrak awal yang disepakati oleh perusahaan dan peternak.

Alur sistem informasi akuntansi penjualan yang pertama adalah penjualan dilakukan dari hasil panen ayam dikandang yang dilakukan oleh petugas penyuluh lapangan dan penimbang, kemudian pihak kandang membuat surat jalan ayam/nota timbang untuk proses penjualan ke pembeli yang mana surat jalan/nota timbang tersebut diikutkan pengiriman dengan ekspedisi untuk dikirimkan ke kantor pusat yang nantinya akan diterima oleh bagian accounting dan piutang.

Setelah itu oleh pihak kandang ataupun admin kantor cabang mengirimkan laporan kepada bagian accounting dan piutang kantor pusat, guna untuk pelaporan penjualan pada periode tersebut. Dan setelah mendapatkan laporan staff piutang membuat faktur penagihan dengan tenggang waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk ditagihkan kepada pihak pembeli.

Jika pembayaran telah dilakukan oleh pihak pembeli kepada perusahaan, maka staff piutang membuat laporan penjualan dan diteruskan kepada staff *accounting* sebagai laporan keuangan setiap bulan. Total penjualan selama 1 periode berdasarkan data harga pokok penjualan dan data penjualan ayam dalam satu periode pemeliharaan makan dapat disimpulkan bahwa potensi perolehan rugi laba dapat diperoleh dengan perhitungan rugi laba sebagai berikut:

$$\text{Rugi/Laba} = \text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

Berdasarkan perhitungan rugi laba, bila perusahaan laba peternak mendapatkan insentive dengan proses pencairan RHPP sesuai dengan kontrak awal yang disepakati oleh perusahaan dan peternak. Sebaliknya, bila perusahaan rugi peternak tidak mendapatkan insentif namun perusahaan masih memberikan kompensasi kepada peternak bila ayam yang dijual dalam kondisi sehat meskipun tidak memenuhi bobot standart panen perusahaan.

4.2. Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi dan Prosedur Penjualan pada PT. Mitra Patriajaya Abadi

Sebagaimana yang telah dipaparkan dipaparkan pada bagian awal pembahasan, bahwa penulis mencoba untuk menilai tingkat efektifitas dari sistem dan prosedur penjualan yang diterapkan oleh PT. Mitra Patriajaya Abadi melalui beberapa aspek berikut:

1. Adanya pemisahan tugas dan fungsi yang jelas sesuai dengan struktur organisasi. PT. Mitra Patriajaya Abadi telah memiliki pemisahan tugas dan fungsi yang cukup memadai berdasarkan struktur organisasinya.
2. Adanya otorisasi dari pihak manajemen yang berwenang terhadap transaksi-transaksi yang terjadi. Setiap transaksi yang terjadi pada PT. Mitra Patriajaya Abadi telah melalui proses otorisasi dari pihak manajemen tertentu yang berwenang, sehingga tidak ada satupun transaksi yang terjadi tanpa diotorisasi oleh pihak yang tidak memiliki wewenang untuk itu. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari adanya otorisasi pihak manajemen serta staf pada bagian-bagian atau unit-unit organisasi yang terkait yang dilakukan dengan membubuhkan tanda tangan pada setiap dokumen, seperti yang tercantum pada DO, Faktur maupun untuk laporan penjualan yang terjadi.
3. Terdapatnya gambar dan penjelasan arus sistem dan prosedur penjualan yang memadai melalui flowchart/ bagan alir. PT. Mitra Patriajaya Abadi, telah memiliki flowchart/bagan alir sistem dan prosedur yang cukup memadai, khususnya memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, flowchart/bagan alir yang ada secara garis besar dapat dikatakan telah menggambarkan dan menjelaskan mengenai bagaimana proses prosedur dan alur dokumen yang terjadi selama terjadinya proses penjualan.
4. Informasi melalui laporan yang dihasilkan harus dapat dipahami. Pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi telah dapat menyediakan informasi berupa laporan tertulis yang memadai, dan dapat dipahami secara umum. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari tersedianya laporan penjualan produk yang telah disajikan secara simpel, sederhana sehingga dapat dipahami secara umum oleh setiap pengguna informasi melalui laporan tersebut.

5. Informasi berupa laporan yang dihasilkan harus relevan dengan kebutuhan pengguna informasi. Informasi berupa laporan yang dihasilkan oleh pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi telah relevan bagi pemakainya. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari tersedianya laporan penjualan produk yang telah disajikan untuk dapat memenuhi kebutuhan setiap pemakainya, karena telah menggambarkan penjualan per jenis produk selama jangka waktu periode 1 tahun, yang nantinya dapat digunakan oleh pihak manajemen sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam menyusun program target penjualan per jenis produk untuk tahun selanjutnya.
6. Adanya ketepatan waktu dalam penyajian laporan. Pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi telah dapat menyediakan informasi berupa laporan tertulis dengan tepat waktu. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari tersedianya laporan penjualan produk yang telah disajikan dengan tepat waktu sesuai dengan batas waktu periode penyusunan laporan yang ditetapkan oleh perusahaan, yaitu setiap tanggal 1 di setiap bulannya (khusus untuk laporan penjualan periode bulanan).
7. Laporan yang disajikan harus memiliki informasi-informasi yang akurat. Pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi telah dapat menyediakan informasi berupa laporan tertulis yang akurat bagi pemakainya. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari tersedianya laporan produk yang menyajikan informasi yang akurat, tepat sesuai dengan pengolahan datanya dan terkini (*up to date*), karena perusahaan telah menggunakan sistem komputerisasi yang terintegrasi sehingga dapat memantau dan menampilkan secara otomatis laporan-laporan yang dibutuhkan berdasarkan data-data sumber yang telah diolah langsung oleh sistem software computer.
8. Laporan yang disajikan harus memiliki informasi-informasi yang dapat diuji kebenarannya. Pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi telah dapat menyediakan informasi berupa laporan tertulis yang dapat diuji kebenarannya. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari tersedianya laporan penjualan produk yang menyajikan informasi yang telah melalui proses pengolahan data melalui sistem komputerisasi yang terintegrasi, sehingga setiap informasi tersebut dapat diuji kebenarannya dengan cara menelusuri langsung ke dalam data-data sumber yang telah diolah langsung oleh sistem software komputer secara otomatis, juga dengan cara mencocokkannya secara manual dengan menelusuri ke bukti-bukti penjualan dan dokumen lain yang terkait.
9. Laporan yang dihasilkan harus dapat dibandingkan. Pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi telah dapat menyediakan informasi berupa laporan tertulis yang dapat dibandingkan. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari tersedianya laporan penjualan produk secara periodik (laporan bulanan, laporan per semester dan laporan per tahun) yang dapat diperbandingkan satu dengan yang lainnya sebagai salah satu alat untuk mengevaluasi kinerja pihak manajemen, dengan cara membandingkan realisasi penjualan pada tahun berjalan atau periode sekarang, apakah telah memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan pada periode sebelumnya, sehingga dapat dijadikan sebagai acuan untuk menyusun target penjualan untuk jangka waktu periode yang akan datang.
10. Laporan yang disajikan harus memiliki informasi-informasi yang lengkap. Pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi belum sepenuhnya dapat menyediakan informasi yang lengkap. Khusus memfokuskan pada sistem dan prosedur penjualannya, hal ini dapat diamati dari item-item yang tercantum pada laporan penjualan produk, belum sepenuhnya menampilkan informasi yang dibutuhkan oleh pemakainya. Sesuai dengan hasil temuan dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis, walaupun masih terdapat beberapa kekurangan, namun secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa Sistem dan Prosedur Penjualan yang diterapkan oleh pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi sudah terlaksana secara efektif dan cukup memadai serta telah sesuai dengan kebutuhan operasional yang memang diperlukan oleh perusahaan tersebut. Hal ini berdasar pada sistem dan prosedur penjualan yang diterapkan oleh pihak manajemen perusahaan telah mampu memenuhi beberapa aspek penilaian yang menunjukkan bahwa sistem dan prosedur penjualan tersebut telah dilaksanakan secara efektif berdasarkan tinjauan studi kepustakaan dan literatur-literatur yang terkait dengan penerapan sistem dan prosedur yang efektif.

5. KESIMPULAN

Melalui hasil analisis dan pembahasan yang telah penulis paparkan maka beberapa kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut: Secara keseluruhan, sistem dan prosedur penjualan yang diterapkan oleh pihak manajemen PT. Mitra Patriajaya Abadi sudah terlaksana secara efektif dan cukup memadai, karena sistem dan prosedur penjualan yang diterapkan oleh pihak manajemen perusahaan telah mampu memenuhi beberapa aspek penilaian yang menunjukkan bahwa sistem dan prosedur penjualan tersebut telah dilaksanakan secara efektif berdasarkan tinjauan studi kepustakaan dan literatur-literatur yang terkait dengan penerapan sistem dan prosedur yang efektif.

Sistem dan prosedur yang diterapkan dalam perusahaan merupakan salah satu sarana pendukung yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan untuk dapat memperoleh keyakinan bahwa semua anggota atau setiap elemen yang ada dalam perusahaan tersebut telah dapat bekerja sama dengan baik untuk mencapai tujuan perusahaan. Walaupun pada kenyataannya sistem dan prosedur setiap perusahaan berbeda-beda dan memiliki keterbatasan dan kekurangannya masing-masing. Namun, intinya adalah bagaimana sistem dan prosedur tersebut dapat dijalankan dengan baik sesuai dengan tingkat kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarwati, F. W., & Isharijadi, I. (2012). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku Secara Tunai Guna Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Pada PT. Dwi Mulyo Lestari Madiun. *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, 1(1), 77–88.
- Devi, Z. R. (2018). Analisis Sistem Akuntansi Pembelian Bahan Baku Dan Pengeluaran Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi pada PT. Otsuka Indonesia). *Adminitrasi Bisnis*, 58, 36–45.
- Gracia, M. M. D., & Tirayoh, V. Z. (2016). Evaluasi penerapan sistem informasi akuntansi atas siklus pendapatan pada PT. PLN (PERSERO) area manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1), 826–836.
- Hopwood, B., & Bodnar, G. H. (2000). Sistem Informasi Akuntansi. *Jakarta: Salemba Empat*.
- Iskandar, S. (2014). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pesawat Telepon Pada PT. Damai Sejati Makassar. *Akmen Jurnal Ilmiah*, 11(4).
- Kusasi, D., & Rahman, Y. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan pada CV. *Kerja Sama di Marabahan. KINDAI*, 14, 122–126.
- Lathifah, R., AR, M. D., & Saifi, M. (2015). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Untuk Mendukung Pengendalian Internal (Studi Pada CV. Tri Jaya Motor-kediri). *Jurnal Adminitrasi Bisnis*, 28, 1–12.
- Marlina, R., Hertati, L., & Putri, A. U. (2023). The Influence of Business Strategy and Organizational Culture on Management Accounting Information Systems. *Journal of Humanities, Social Sciences and Business (JHSSB)*, 2(2), 500–514.
- Masrunik, I. (2017). Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Pembelian Guna Meningkatkan Efektivitas Pembelian Rubber Seal. *Jurnal Benefit*, 4(1), 15–28.
- Mindhayani, I., & Purnomo, H. (2016). Analisis Sistem Kerja Terhadap Produktivitas Karyawan. *Jurnal PASTI*, 10, 98–107.
- Mujahidah, A. (2017). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Hadji Kalla (TOYOTA) Cabang Pinrang. *Economics Bosowa*, 2(1), 166–180.
- Mulyadi, S. (2016). Sistem Akuntansi edisi 4. *Jakarta: Salemba Empat*.
- Rawung, F. R. (2016). Analisis efektivitas sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Surya wenang indah manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(1).
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2015). Sistem informasi akuntansi. *Jakarta: Salemba Empat*.
- Viola, M., Ekawati, R. K., & Wijaya, T. (2017). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Persediaan Pada Pt Xyz. *Jurnal Terapan Teknologi Informasi*, 1(2), 155–164.