

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PT. CAREL MITRA KOMUNIKA MANADO

Stevany Novita Supit¹, Opa Mustopa², Rolina Emy Manggopa³

^{1,2,3}Politeknik Negeri Manado

Email : supitstevany566@gmail.com

Abstract

Sales are a very important company activity because without sales, the company cannot generate income to finance the company's operations. For this reason, in sales activities, an adequate information system must be formed so that there are no irregularities or misappropriations. This study aims to find out the cash sales accounting information system applied to PT. Carel Mitra Komunika Manado. This research was carried out at PT. Carel Mitra Komunika. This type of research uses a qualitative with data analysis using a descriptive approach. Data collection techniques through interviews, observations and documentation. The results of the study show that the cash sales accounting information system at PT. Carel Mitra Komunika Manado has not been implemented optimally because the company has not fulfilled the elements of an adequate internal control system, it is said that this is due to the trap of functions in the administrative department due to the absence of separation of functions in the accounting department, the absence of regular physical checks of cash and the accumulation of documents in the administrative department which makes it difficult to search for data. As a recommendation for companies to separate the functions of the accounting department so that there is no trap in the functions and its supervision is further improved.

Keywords: *Accounting Information System, Cash Sales, Internal Control*

Abstrak

Penjualan merupakan kegiatan perusahaan yang sangat penting karena tanpa adanya penjualan, perusahaan tidak bisa menghasilkan pendapatan untuk membiayai operasional perusahaan. Untuk itu dalam kegiatan penjualan harus dibentuk sistem informasi yang memadai agar tidak terjadi adanya penyimpangan ataupun penyelewengan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan pada PT. Carel Mitra Komunika Manado. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Carel Mitra Komunika Manado. Jenis penelitian adalah kualitatif dengan analisis data menggunakan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Carel Mitra Komunika Manado belum diterapkan secara maksimal dikarenakan perusahaan belum memenuhi unsur-unsur sistem pengendalian intern yang memadai dikatakan demikian karena adanya perangkapan fungsi dibagian administrasi yang disebabkan tidak adanya pemisahan fungsi bagian akuntansi, tidak adanya pemeriksaan fisik kas secara teratur dan adanya penumpukan dokumen dibagian administrasi yang sehingga menyulitkan pencarian data. Sebagai rekomendasi bagi perusahaan agar memisahkan fungsi bagian akuntansi agar tidak terjadi perangkapan fungsi dan pengawasannya lebih ditingkatkan.

Kata-kata Kunci: **Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Tunai, Pengendalian Internal**

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis yang pesat mendorong perusahaan memperluas usaha dan meningkatkan pangsa pasar. Perusahaan didirikan untuk memperoleh keuntungan dan membutuhkan sistem yang mampu mendukung kegiatan operasional. Dalam penjualan tunai, konsumen wajib membayar sebelum barang diserahkan, dan transaksi dicatat setelah penyerahan. Sistem informasi akuntansi berperan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, serta mengolah data menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pengambilan keputusan.

Penggunaan sistem ini, baik manual maupun terkomputerisasi, membantu meningkatkan efisiensi, keamanan data, dan pengendalian internal. Pengendalian internal diperlukan agar operasional perusahaan berjalan sesuai kebijakan serta meminimalkan risiko kesalahan dan penipuan.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa kelemahan sistem, seperti tumpang tindih tugas atau keamanan rendah, dapat menghambat efektivitas pengendalian. PT Carel Mitra Komunika Manado juga menghadapi masalah serupa, seperti akses sistem yang terlalu luas dan tidak adanya pemisahan fungsi akuntansi. Karena itu, penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada perusahaan tersebut menjadi penting.

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem adalah rangkaian komponen yang saling berhubungan dan berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu (Romney Marshall, 2021). Sistem berfungsi menerima input, mengolahnya, dan menghasilkan output. Mulyadi (2023) dan Sujarweni Wiratna (2022) sepakat bahwa sistem merupakan sekelompok unsur terkait yang bekerja sama demi tujuan yang sama, serta sistem yang baik akan mampu bertahan dalam lingkungannya.

Informasi didefinisikan sebagai data yang telah diolah, diorganisasi, dan diproses sehingga memiliki arti, bermanfaat, dan meningkatkan proses pengambilan keputusan bagi penerimanya (Romney Marshall, 2021). Peningkatan kualitas dan kuantitas informasi memungkinkan pengguna membuat keputusan yang lebih baik. Informasi sangat vital bagi manajemen perusahaan karena mendukung kegiatan operasional dan manajerial, serta membantu mengurangi ketidakpastian.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah bagian krusial dari sistem informasi manajemen yang mengumpulkan, mencatat, dan mengolah data transaksi perusahaan (seperti penjualan, pembelian, kas) untuk menyajikan informasi yang dimanfaatkan oleh para pengambil keputusan (Romney, dkk, 2017).

Tujuan utama SIA adalah:

1. Mendukung aktivitas perusahaan sehari-hari.
2. Mendukung proses pengambilan keputusan dan tanggung jawab manajemen kepada pihak eksternal.
3. Mengumpulkan, mengelola, menyimpan, dan mengontrol data transaksi.

Komponen SIA mencakup:

1. Pengguna dan prosedur/instruksi yang digunakan.
2. Data bisnis dan perangkat lunak pemroses data.
3. Infrastruktur teknologi informasi (perangkat keras).
4. Pengendalian internal dan keamanan.

SIA juga terdiri dari unsur-unsur akuntansi seperti Formulir (merekam transaksi), Jurnal (catatan pertama), Buku Besar (meringkas), Buku Pembantu (merinci), dan Laporan (keluaran sistem) (Mulyadi, 2023).

Fungsi SIA adalah mengumpulkan, menyimpan, dan memproses data aktivitas perusahaan menjadi informasi yang berguna untuk perencanaan, pengendalian, serta pengamanan aset perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan adalah kegiatan pengalihan hak kepemilikan barang atau jasa dari penjual ke pembeli dengan tujuan memperoleh laba. Penjualan yang efektif sangat memengaruhi

pencapaian tujuan perusahaan. Penjualan Tunai adalah transaksi yang mengharuskan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh penjual (Mulyadi, 2023). Setelah pembayaran diterima, transaksi penjualan tunai baru dicatat.

Sistem akuntansi penjualan tunai melibatkan beberapa fungsi penting (Ahmad, 2017, mengutip Mulyadi):

1. Fungsi Penjualan: Menerima *order* pembeli, mengisi Faktur Penjualan Tunai, dan menyerahkannya untuk pembayaran.
2. Fungsi Kas: Bertanggung jawab menerima pembayaran kas dari pembeli.
3. Fungsi Gudang: Menyiapkan barang yang dipesan.
4. Fungsi Pengiriman: Membungkus dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli.
5. Fungsi Akuntansi: Mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas, serta membuat laporan.

SIA penjualan tunai menggunakan berbagai dokumen sebagai bukti transaksi, seperti Faktur Penjualan Tunai (dokumen sumber pencatatan), Pita Register Kas (bukti penerimaan kas), Bukti Setor Bank, dan Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan. Catatan akuntansi yang digunakan meliputi:

1. Jurnal Penjualan dan Jurnal Penerimaan Kas (mencatat transaksi).
2. Jurnal Umum (mencatat harga pokok penjualan).
3. Kartu Persediaan (mengawasi mutasi persediaan) dan Kartu Gudang (mencatat kuantitas fisik di gudang).

Prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai meliputi:

1. Prosedur Order Penjualan: Penjualan menerima order dan membuat faktur.
2. Prosedur Penerimaan Kas: Kasa menerima pembayaran dan memberikan tanda lunas.
3. Prosedur Pembungkusan dan Penyerahan Barang: Pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai: Akuntansi mencatat seluruh transaksi yang terjadi.

Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian Internal (Internal Control) adalah suatu proses yang dijalankan oleh manajemen dan personel entitas untuk memberikan keyakinan memadai tentang tercapainya empat tujuan utama (COSO, dalam Kesek et al., 2021): kehandalan pelaporan keuangan, penjagaan aset dan catatan, efektivitas dan efisiensi operasi, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Mulyadi (2023), SPI meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset, mengecek ketelitian data akuntansi, mendorong efisiensi, dan kepatuhan kebijakan manajemen. SPI berperan penting dalam membantu manajemen mengendalikan organisasi, memastikan keberhasilan kegiatan, dan mengurangi kemungkinan kesalahan serta kecurangan.

Secara tradisional (Mulyadi, 2023), SPI memiliki empat unsur pokok yang harus ada agar berfungsi baik:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas.
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang terperinci.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Model COSO mengidentifikasi lima komponen utama SPI:

1. Lingkungan Pengendalian: Menekankan pada integritas, etika, dan filosofi manajemen.
2. Penaksiran Risiko: Identifikasi risiko strategis, finansial, dan informasi yang dihadapi perusahaan.

3. Aktivitas Pengendalian: Prosedur dan upaya untuk menegakkan pengawasan operasi.
4. Informasi dan Komunikasi: Merancang sistem informasi yang memastikan data diolah menjadi informasi yang berguna.
5. Pemantauan: Kegiatan berkelanjutan (seperti supervisi dan audit internal) untuk memastikan sistem berjalan sesuai harapan.

SPI sangat penting dalam Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berbasis komputer untuk mencegah kesalahan dan penipuan. Kompleksitas sistem komputer meningkatkan risiko hilangnya data, penggunaan informasi yang tidak akurat, dan kerugian akibat kesalahan. SPI yang tepat harus dikembangkan sejak awal desain sistem untuk menjaga privasi data sensitif dan mengendalikan risiko. Keterbatasan SPI meliputi kesalahan dalam pertimbangan, gangguan (kelalaian), kolusi, pengabaian oleh manajemen, dan pertimbangan biaya lawan manfaat

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif berfokus pada sudut pandang subjek, proses, dan makna, menggunakan analisis untuk mendeskripsikan dan menjelaskan fenomena, gejala, atau situasi sosial secara mendalam (Fiantika et al, 2022). Tujuannya adalah mengeksplorasi suatu fenomena secara menyeluruh berdasarkan data dan fakta di lapangan.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di PT. Carel Mitra Komunika Manado, sebuah perusahaan dagang yang bergerak di bidang penjualan. Lokasi spesifiknya berada di Perumahan Taman Sari, Kota Manado, Sulawesi Utara. Studi ini dilakukan selama periode Maret hingga Juni 2024.

Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan dua sumber data:

1. Data Primer: Diperoleh langsung dari objek penelitian melalui wawancara tatap muka dengan individu yang relevan, yang memungkinkan pertukaran informasi mendalam mengenai topik tertentu, dan observasi langsung terhadap aktivitas sistem.
2. Data Sekunder: Data yang sudah ada, seperti struktur organisasi, SOP, dokumen terkait sistem akuntansi penjualan tunai, jurnal, buku, dan hasil penelitian sebelumnya.

Teknik pengumpulan data yang diterapkan adalah:

1. Wawancara: Melakukan tanya jawab dua pihak untuk mendapatkan informasi mendalam.
2. Observasi: Pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap gejala yang tampak, mulai dari penyerahan hingga penjualan barang ke konsumen.
3. Dokumentasi: Pengumpulan data melalui dokumen tertulis, arsip, dan sumber teori.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Peneliti mengumpulkan data yang berhubungan dengan penelitian dan mendeskripsikannya (menjelaskan) secara terperinci, seperti dokumen dan aktivitas sistem penjualan tunai perusahaan. Langkah-langkah analisis meliputi:

1. Mengumpulkan data dan informasi melalui wawancara dan observasi.
2. Mengidentifikasi masalah yang ada di perusahaan.
3. Menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan.
4. Memberikan rekomendasi perbaikan terkait sistem tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Sistem Penjualan Tunai di PT. Carel Mitra Komunika melibatkan empat fungsi utama:

1. Fungsi Penjualan: Bertanggung jawab menerima pesanan, membuat faktur, menangani keluhan, dan melakukan rekapitulasi transaksi penjualan tunai harian/bulanan oleh bagian administrasi.
2. Fungsi Kas: Bertugas menerima pembayaran tunai dari konsumen dan menyetorkan kas yang diterima kepada pimpinan.
3. Fungsi Gudang: Menyediakan dan menyerahkan barang yang telah dipesan dan dibayar oleh pelanggan.
4. Fungsi Akuntansi: Menerima bukti setoran bank, mencatat semua transaksi penjualan dan penerimaan, serta menyusun laporan keuangan perusahaan.

Tabel 1. Dokumen Dan Catatan Yang Digunakan PT. Carel Mitra Komunika

Kategori	Dokumen/Catatan	Fungsi
Dokumen	Faktur Penjualan Tunai	Dibuat oleh administrasi, berisi detail transaksi, dicetak 2 rangkap, dan diserahkan ke customer/kurir/sales.
	Rekapan Penjualan	Dibuat gudang (permintaan pelanggan) dan dicetak admin (cek kesesuaian barang).
	Bukti Setor Bank	Bukti penyetoran kas penjualan tunai ke bank oleh administrasi.
	Bukti Pembayaran	Berupa bukti transfer dari pelanggan.
Catatan	Slip Jurnal	Digunakan untuk mencatat transaksi penjualan.
	Jurnal Umum	Digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
	Kartu Stok/Gudang	Digunakan oleh bagian gudang untuk mencatat mutasi dan ketersediaan stok barang.

Sumber : Data Diolah (2024)

Prosedur penjualan tunai berjalan secara berurutan sebagai berikut:

1. Penerimaan Order: Pembeli memesan melalui kasir, yang diteruskan ke bagian penjualan untuk dibuatkan nota penjualan.
2. Pembuatan Faktur dan Persiapan Barang: Bagian operasional gudang menerima nota, membuat faktur penjualan, dan menyiapkan barang sesuai orderan.
3. Cek Kelengkapan: Barang yang disiapkan diteruskan ke bagian admin untuk diproses cetak faktur dan pengecekan kelengkapan barang.
4. Penyerahan dan Pembayaran: Barang diserahkan kepada pembeli bersama faktur (rangkap putih untuk pembeli, rangkap merah muda untuk administrasi), dan pembayaran langsung diterima.
5. Pencatatan dan Pelaporan: Dilakukan perekapan data transaksi harian, dibuat laporan penjualan, dan diserahkan kepada pimpinan.

Pembahasan

Analisis menunjukkan bahwa Sistem Penjualan Tunai di PT. Carel Mitra Komunika memiliki keunggulan dan kelemahan signifikan dalam konteks Pengendalian Internal (SPI) seperti di dalam tabel di bawah ini:

Tabel 2 Analisis Pengendalian Internal Sistem Penjualan Tunai PT. Carel Mitra Komunika

Unsur SPI	Kondisi di PT. Carel Mitra Komunika	Dampak/Analisis	Status Pengendalian
1. Struktur Organisasi	Tidak memiliki Fungsi Akuntansi terpisah; Perangkapan Tugas di Administrasi.	Struktur tidak efektif. Kinerja tidak maksimal.	Lemah

2. Pemisahan Fungsi	Fungsi Penjualan terpisah dari Kas.	Baik, tercipta saling cek dan mengurangi risiko.	Baik
	Fungsi Kas Tidak terpisah dari Akuntansi/Pencatatan.	Pelanggaran prinsip SPI dasar. Risiko tinggi terhadap penyalahgunaan kas.	Lemah
3. Dokumen & Catatan	Faktur bernomorurut tercetak. Slip Jurnal diverifikasi Pimpinan. Dokumen pendukung transaksi lengkap.	Mempermudah pelacakan data, akurasi pencatatan terjamin.	Baik
4. Praktik Sehat	Penggunaan formulir bernomorurut. Adanya hak cuti/pergantian tugas sementara.	Praktik pengendalian yang efektif dan pengawasan melekat.	Baik
5. Pemeriksaan Fisik	Tidak ada pemeriksaan saldo fisik secara teratur.	Meningkatkan kemungkinan penggelapan uang perusahaan yang tidak terdeteksi.	Lemah
6. Risiko Inheren	Pembayaran dominan melalui transfer bank.	Secara alami (inheren) mengurangi risiko penyelewengan kas fisik.	Baik (Inheren)

Sumber : Data Diolah (2024)

Analisis SPI Penjualan Tunai pada PT. Carel Mitra Komunika mengungkap struktur organisasi yang tidak efektif akibat ketiadaan fungsi Akuntansi dan perangkapan tugas di administrasi. Meskipun Fungsi Penjualan terpisah dari Fungsi Kas (sebagai check and balance positif), Fungsi Kas tidak terpisah dari Akuntansi/Pencatatan, sebuah kelemahan fatal yang meningkatkan risiko kecurangan.

Kekuatan SPI terletak pada penggunaan dokumen bernomorurut tercetak (Faktur Penjualan Tunai) dan otorisasi pimpinan pada Slip Journal, serta adanya praktik cuti yang berfungsi sebagai pengawasan melekat. Pembayaran yang didominasi transfer bank juga menjadi pengendalian inheren yang kuat terhadap kas fisik.

Namun, kelemahan mendasar yang perlu segera diperbaiki adalah perangkapan tugas administrasi, ketiadaan pemeriksaan kas fisik secara teratur yang membuka peluang penggelapan, dan masalah filing dokumen yang tidak tertib. Peningkatan SPI harus berfokus pada penambahan SDM untuk memisahkan fungsi Kas dan Pencatatan, serta implementasi audit kas mendadak secara berkala.

KESIMPULAN

Secara umum, Sistem Pengendalian Internal (SPI) Penjualan Tunai di PT. Carel Mitra Komunika belum efektif sepenuhnya. Meskipun terdapat keunggulan seperti pemisahan fungsi Penjualan dan Kas, penggunaan dokumen bernomorurut, dan verifikasi pimpinan pada jurnal, kelemahan utama terletak pada struktur organisasi. Ketidadaan fungsi akuntansi yang terpisah menyebabkan perangkapan tugas administrasi dan tidak terpisahnya Fungsi Kas dari fungsi pencatatan. Kondisi ini sangat meningkatkan risiko kecurangan (penggelapan) dan penyalahgunaan aset, diperburuk dengan tidak adanya pemeriksaan kas fisik mendadak dan masalah ketidaktertiban dokumen.

Untuk meningkatkan SPI dan meminimalkan risiko kecurangan, disarankan: Struktur dan Tugas: Manajemen harus memisahkan Fungsi Kas dan Fungsi Pencatatan (Akuntansi) secara definitif. Tambahkan sumber daya manusia (SDM) agar tugas administrasi dan pencatatan tidak dirangkap oleh satu orang; Pengamanan Aset: Terapkan pemeriksaan kas fisik mendadak (surprise count) dan teratur oleh pihak yang independen (misalnya pimpinan atau auditor internal); Dokumen: Administrasi harus diwajibkan melakukan penyimpanan dan pengarsipan dokumen secara tertib dan teratur untuk mencegah dokumen hilang atau terselip.

Penelitian selanjutnya dapat fokus pada: Menganalisis sistem informasi akuntansi untuk siklus lain (misalnya siklus pembelian atau penggajian) untuk memberikan gambaran SPI yang lebih komprehensif; Melakukan penelitian kuantitatif untuk mengukur dampak perangkapan tugas terhadap efisiensi operasional dan besarnya potensi kerugian akibat kelemahan SPI.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, T. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Lawsim Zecha.
- Anggraini, S. D., & Kustiningsih, N. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Happy Net Sidoarjo. *Ekonomia*, 7(2), 116–127.
- Aviana, P. M. S. (2024). Penerapan Pengendalian Internal Dalam Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 2(4), 8.
- Kawetik, B. S., Ruhayat, R., & Tuerah, R. H. (2022). Sistem Pengendalian Intern Atas Pendapatan Jasa Servis Bengkel pada PT. Indotruck Utama Cabang Manado. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(1), 2483-2495.
- Fiantika et all. (2022). Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif. In Rake Sarasin (Issue Maret). <https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAJ&hl=en>
- Ivan, A. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada CV. Dwimitra Sejahtera Abadi.
- Kesek, M. N., Tangon, J. N., & Korompis, S. N. (2021). Analisis Pengaruh Budaya Organisasi dan Pengendalian Internal terhadap Kinerja Pegawai. *Owner*, 5(1), 12–21. <https://doi.org/10.33395/owner.v5i1.332>
- Krismiaji. (2020). Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta. Miftahul, A. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Cabang Pusat Kebab Burger 17 Surabaya (Vol. 4, Issue 1).
- Mulyadi. (2023). Sistem Akuntansi, Edisi 4.
- Nufus, K. (2018). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 1(1), 61–70.
- Pantow, A. K., Korompis, S. N., Limpeleh, E. A., Malonda, E. D., & Daleno, A. (2023). Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Pada UD. Bless. *JISAMAR (Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research)*, 7(4), 872–885.
- Romney Marshall, S. (2021). Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 15.
- Saraswati, E., Kristianto, G. B., & Yuliarti, L. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Menjadi Elemen Penting dalam Peningkatan Kinerja UMKM. *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1), 1–8. <https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v3i1.1667>
- Setyo, C. A. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi Pada Toserba 00 Kabuh Jombang (Vol. 5, Issue 1).
- Sinurat, F. R. H. (2019). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Pertamina (Persero) Marketing Operation Region 1 Medan.
- Sujarweni Wiratna. (2022). Sistem Akuntansi (Mona (ed.)).

- Syahrman, S. (2020). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mengambil Keputusan Manajemen Pada Pt Walet Solusindo. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(2), 185–192. <https://doi.org/10.46576/bn.v3i2.1007>
- Tumiwa, K., Walukow, I., & Losu, R. M. (2022). Analisis Aspek Keperilakuan Terhadap Penerapan Sistem Akuntansi Persediaan Pada Dinas PUPRD Provinsi Sulut. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 18(3), 207–218
- Wahyuningsih, E. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Mega Persada Mandiri Bojonegoro. *Soetomo Management Review*, 2(3), 330–339.
- Wowor, T. G., Tene, J., Syaefudin, F. I. M., Wangarry, A. R., & Sondakh, N. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada PT Hasjrat Abadi Divisi Dunlop Manado. *Jurnal Akuntansi Vokasi*, 7(1), 43–55.