

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG
PENGENDALIAN INTERN
(Studi Kasus pada PT. Kita Jaya Sukses Batam)**

**IMPLEMENTATION OF SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS IN
SUPPORTING INTERNAL CONTROL (Case Study at PT. Kita Jaya Sukses Batam)**

Nasrani Abba Tampubolon¹, Firdaus Hamta²

¹(Akuntansi, Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan, Indonesia)

²(Akuntansi, Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan, Indonesia)

¹nasrani.76en@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini untuk penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, dalam menunjang pengendalian intern, dan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh PT. Kita Jaya Sukses Batam. Metode penelitian yang digunakan adalah Metode kualitatif. Data primer diperoleh melalui penelitian dengan mengadakan observasi, wawancara dan studi kepustakaan mengenai objek yang sedang diteliti. Sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik triangulasi. Hasil penerapan sistem dan prosedur akuntansi penjualan tunai dan pengendalian intern yang dijalankan perusahaan sudah cukup memadai hal itu dikarenakan adanya pemisahan fungsi, adanya otorisasi persetujuan, adanya penambahan fungsi, terdapat struktur pengendalian intern.

Kata Kunci ; Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Intern

Abstract

The purpose of this study for the implementation of accounting information systems sales, in support of internal control, and application of accounting information systems sales in support of internal control applied by PT. Kita Jaya Sukses Batam. The research method used is qualitative method. Primary data obtained through research by conducting observations, interviews and library studies on the object under investigation. While the secondary data obtained from literatures-literatures associated with the problem under study. Data analysis technique used is triangulation technique. The results of the system and accounting procedures of cash sales and internal controls that run the company is quite adequate it is because of the separation of functions, the authorization of approval, the addition of functions, there is a structure of internal control.

Keywords ; Sales Accounting Information System, Internal Control

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan teknologi saat ini didunia usaha membuka kesempatan kerja untuk meningkatkan pendapatan penjualan dan memperoleh laba yang maksimal. pertumbuhan suatu perusahaan bisa dicapai melalui pengelolaan data yang baik dan dapat memanfaatkan sistem semaksimal mungkin. Dalam setiap perusahaan dagang dan manufaktur akan terjadi peristiwa penjualan, dalam hal ini perusahaan memerlukan langkah awal yang mantap agar dapat meningkatkan penjualan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Penjualan perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang dapat digunakan untuk mengembangkan kegiatan operasional perusahaan. Mengenai penjualan yang memerlukan perencanaan khusus, sehingga kebijakan manajemen dapat berjalan secara efektif dan efisien. Sejalan dengan adanya pertumbuhan perusahaan yang semakin besar, manager dituntut untuk dapat mendelegasikan wewenang kepada bawahannya agar aktivitas perusahaan berjalan dengan baik.

Pertumbuhan perusahaan tidak terlepas dari tugas manager yang diikuti banyaknya jumlah aktivitas dan tenaga kerja memerlukan pengendalian. Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Penjualan memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan juga memiliki tujuan untuk meningkatkan laba sebesar-besarnya dan dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

Penerapan pengendalian intern yang memegang peran penting dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan

kegiatan operasional perusahaan. Seperti hal pada PT.Kita Jaya Abadi Batam sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang leasing yaitu kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh kegiatan operasional perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Masalah yang terjadi dalam perusahaan PT.Kita Jaya Abadi Batam yang sering terjadi seperti kurangnya informasi yang bermutu dalam penyajian informasi dan struktur informasi dalam laporan penjualan perusahaan, informasi yang tidak memenuhi kebutuhan manajemen, perusahaan perlu pengendalian intern untuk memperbaiki tingkat keandalan informasi akuntansi untuk menyediakan catatan yang lengkap mengenai laporan keuangan, adanya pemisahan tugas dan tanggung jawab dan mengurangi biaya krikel dalam penyelenggara catatan akuntansi.

Pengendalian intern sebagai suatu proses fonomena laporan penjualan yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personil lain yang didisain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan perusahaan yaitu dengan keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi penjualan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku didalam perusahaan dan adanya fenomena resiko pengendalian intern, pemisahan tugas dan wewenang dan tanggung jawab setiap departemen dan kurangnya pengendalian atas hutang yang tidak tertagih. Kurangnya pengawasan oleh pihak marketing perusahaan didalam menganalisa kemampuan pelanggan atau pembeli dalam membayar kredit mengakibatkan kondisi Piutang yang tidak tertagih atas penjualan kredit.

Berdasarkan latar belakang penelitian penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT.Kita Jaya Sukse dengan judul **“Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Pengendalian Intren”**.

Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti memberi batasan masalah peneliti untuk memfokuskan pada masalah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang

pengendalian intern pada PT.Kita Jaya Abadi Batam.

Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang pengendalian intern pada PT.Kita Jaya Sukses Batam?

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah: untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang terhadap pengendalian intern pada PT.Kita Jaya Sukses Batam.

TINJAUAN PUSTAKA

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah Suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Tujuan sistem akuntansi adalah menyediakan informasi bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada.

Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Manfaat sistem informasi akuntansi secara rinci. Manfaat pokok sistem informasi akuntansi diuraikan sebagai berikut :

1. Untuk melakukan catatan transaksi dengan biaya seminimal mungkin dan menyediakan informasi bagi pihak intern untuk pengelolaan kegiatan usaha serta para pihak terkait.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian maupun struktur informasinya.
3. Untuk menerapkan sistem pengendalian intern, memperbaiki kinerja dan tingkat keandalan. Informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggung jawaban (akuntabilitas).
4. Menjaga atau meningkatkan perlindungan kekayaan perusahaan.

Kegiatan Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi menguraikan beberapa kegiatan, sebagai berikut:

1. pengumpulan data
2. pemrosesan data
3. pengaturan data
4. pengawasan data dan penyediaan informasi financial perusahaan
5. pencatatan data (record transaction)
6. kelengkapan data transaksi (data summary collection)
7. pencatatan data kedalam formulir, validasi data (validation)
8. pengeditan data untuk menjamin keakuratan data dan kelengkapannya.

Pengendalian Intern

Pengendalian intern adalah suatu struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan kendala data akuntansi yang mendorong efisiensi dan dipatuhi semua kebijakan manajemen perusahaan.

Indikator Pengendalian Intern

Dalam pengendalian intern terdapat beberapa unsur-unsur pokok dalam pengendalian intern diuraikan sebagai berikut :

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- 3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- 4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

METODOLOGI PENELITIAN

Objek/Subjek Penelitian

Peneliti melakukan pada sebuah perusahaan yang berlokasi di PT.Kita Jaya Sukses Batam yang beralamat dikomplek Batu Batam mas, blok C no.4 BATAM.

Desain Penelitian

Desain penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci (Sugiyono, 2012 : 11).

Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini menurut Sugiyono (2010:193) memaparkan perihal data berikut ini :

1. Data primer berupa data yang diperoleh penulis secara langsung yang menyangkut objek penelitian dari pihak perusahaan yang berupa data umum yang akan diolah sendiri oleh penulis.
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh yang sudah jadi, baik berupa data hasil penelusuran catatan dokumentasi resmi perusahaan dan dokumen yang telah dipublikasikan

Definisi Operasional

Defenisi operasional dimaksudkan untuk menghindari kesalah pahaman dan perbedaan penafsiran yang berkaitan dengan istilah-istilah dalam judul. Sesuai dengan judul penelitian yaitu “ Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Pengendalian Intern”, maka defenisi konseptual yang perlu dijelaskan yaitu:

Fungsi Yang Terkait

- a) Fungsi Penjualan
- b) Fungsi Gudang
- c) Fungsi Akuntansi
- d) Fungsi Pengiriman

1. Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

- a) Faktur Penjualan Tunai
- b) Bukti Setor Bank
- c) Pita Registrasi Kas
- d) Rekap Harga Pokok Penjualan

Catatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

- a) Jurnal Penjualan
- b) Jurnal Penerimaan Kas
- c) Jurnal Umum
- d) Kartu Piutang
- e) Kartu Persediaan
- f) Kartu Gudang

Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data kualitatif menurut Ibrahim (2015:19) data yang digunakan dalam penelitian ini kualitatif adalah, sebagai berikut:

1. Observasi
Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan pencatatan terhadap data-data yang dibutuhkan untuk melakukan pengamatan terhadap situasi serta kondisi yang dihadapi oleh perusahaan pada waktu penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
2. Wawancara
Teknik wawancara merupakan taknik yang melakukan sesi wawan cara secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dalam pokok permasalahan penelitian ini. Hal ini di anggap perlu untuk mendapatkan input keterangan yang dibutuhkan dan yang di anggap perlu dalam penulisan ini.
3. Studi Kepustakaan
Studi pustaka yaitu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh landasan teori, guna mendukung data yang diperoleh selama penelitian. Dalam studi ini penulis

memperoleh data dari berbagai sumber, dan mempelajari buku-buku untuk memperoleh data-data yang berkaitan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Kita Jaya Sukses

Bagian-bagian atau fungsi dalam sebuah sistem informasi akuntansi adalah sebagai pelaksana aktivitas. Sistem informasi akan menghasilkan informasi yang baik apabila fungsi-fungsi atau bagian-bagian berjalan sesuai dengan tanggung jawab dan wewenangnya. Maka dari itu, sangat penting untuk menempatkan orang-orang yang berkompeteren untuk menjalankan fungsi-fungsi tersebut.

1. Fungsi Gudang

Fungsi Gudang pada PT. Kita Jaya Sukses untuk bertanggung jawab dalam menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, dan menyerahkan barang ke bagian pengirim atau ekspedisi. Dalam fungsi gudang juga terdapat administrasi gudang yang bertanggung jawab terhadap jumlah dan kondisi barang (data buku) yang telah di input. Namun, bagian administrasi memiliki dua fungsi yaitu sebagai administrasi gudang khusus untuk mengurus stok barang dan administrasi secara keseluruhan, termasuk dalam hal surat-menyurat,serta pembuatan faktur penjualan.

2. Fungsi Akuntansi

PT. Kita Jaya Sukses Fungsi akuntansi sebagai bertanggung jawab untuk menerima kas dari pendapatan transaksi penjualan tunai oleh customer. Fungsi ini ditangani oleh bagian akuntansi keuangan yang sekaligus senagai kasir. Fungsi ini juga melakukan proses pelaporan kepada pihak keuangan perusahaan pusat dan melakukan input sistem. Proses input sistem yang dilakukan oleh bagian akuntansi keuangan PT. Kita Jaya Sukses melihat bukti kuitansi pembayaran yang didapat dari fungsi penagihan. Atau dalam bentuk konfirmasi langsung dari pihak customer yang melakukan

pembayaran melalui transfer secara langsung ke rekening perusahaan. Pihak keuangan perusahaan akan menerima double laporan yaitu dalam bentuk kuitansi pembayaran dan input data system. Dalam input sistem akan terlihat balance antara laporan pemasukan keuangan pada sistem perusahaan.

3. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari customer yang menginginkan penjualan tunai, akan memberikan informasi kepada bagian kepala gudang yang berkenaan kondisi customer, serta meminta otorisasi penjualan tunai.

4. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan kredit yang dilakukan PT.Kita Jaya Sukses berfungsi untuk tanggung jawab dalam menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi pengiriman ini dilakukan oleh pihak sales dengan membawa surat jalan atau faktur yang telah dibuat oleh bagian administrasi gudang dan sudah ditanda tangani oleh pihak administrasi penjualan. Fungsi ini juga memiliki peran untuk mengontrol jumlah barang dan perkembangan pelanggan.

5. Fungsi akuntansi

Bagian fungsi akuntansi ini untuk bertanggung jawab dalam mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan dalam membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, membuat laporan penjualan, dan juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam persediaan.

Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Pada PT.Kita Jaya Sukses

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi digunakan untuk memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas masing-masing bagian yang berhubungan dengan sistem pengendalian

intern. Pemisahan bagian tersebut antara lain bagian marketing terpisah dari bagian kas, bagian kas terpisah dari bagian keuangan, transaksi penjualan dilaksanakan oleh bagian marketing, bagian kas, bagian pengemasan, bagian pengiriman dan bagian keuangan.

Pada PT.Kita Jaya Sukses bagian marketing dipegang oleh bagian marketing dan bagian kas dipegang oleh bagian kas. Pemisahan bagian keuangan dan bagian penjualan telah dilakukan oleh PT.Kita Jaya Sukses yakni bagian kas tidak berwenang dalam melakukan penjualan langsung kepada pembeli, sebaliknya bagian order penjualan juga tidak menerima pembayaran atas barang yang telah dipesan. Pemisahan bagian antara bagian keuangan dengan kas juga telah dipisahkan.

Bagian keuangan melakukan tugasnya sendiri dan bagian kas juga melakukan bagiannya sendiri yakni menerima pembayaran uang dari pembeli. Aspek struktur organisasi yang terakhir adalah transaksi penjualan tunai dilaksanakan oleh bagian order penjualan, bagian kas, bagian pengemasan, bagian pengiriman dan bagian keuangan. Penjualan yang dilakukan oleh PT.Kita Jaya Sukses sudah melibatkan beberapa bagian yakni bagian order penjualan, bagian kas, bagian pengemasan, bagian pengiriman dan bagian keuangan sehingga terjadi pengecekan intern antar bagian perusahaan.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dalam Sistem Akuntansi Penjualan pada PT.Kita Jaya Sukses

Berdasarkan teori yang dijelaskan pada bab II, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan harus diotorisasi oleh pihak yang berwenang untuk menunjukkan keabsahan dokumen. Menurut teori, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan terdiri dari penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai, penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan "lunas" pada faktur penjualan

dan menempelkan pita kas register pada faktur penjualan tunai, penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit dan penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap "sudah diserahkan" pada faktur penjualan tunai, pencatatan kedalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda panah pada faktur penjualan tunai.

PT.Kita Jaya sukses sudah menerapkan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dengan cukup baik. Dalam penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh bagian marketing dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai, penerimaan kas diotorisasi oleh bagian kas melalui dokumen kuintansi pembayaran, pengecekan dan pengemasan diotorisasi oleh bagian pengemasan dengan membubuhkan cap "siap kirim" pada bungkus barang yang akan diserahkan kepada pembeli, dan pada saat penyerahan barang diotorisasi oleh bagian pengiriman dengan cara memberikan tanda pada nota pengiriman sebagai bukti telah diserahkan ke pembeli.

3. Praktik yang sehat dalam Sistem Akuntansi Penjualan PT.Kita Jaya Sukses

Dalam suatu organisasi pembagian tanggung jawab dan wewenang, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan tidak dapat berjalan dengan baik apabila tidak diimbangi dengan praktik yang sehat. Menurut teori, praktik yang sehat pada sistem penjualan adalah faktur penjualan yang bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan, jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama atau hari kerja berikutnya, perhitungan saldo kas yang ada ditangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern.

PT.Kita Jaya Sukses sudah menerapkan formulir yang digunakan dibuat rangkap dan mendistribusikan ke bagian yang bersangkutan

namun belum bernomor urut tercetak, jumlah kas yang diterima dari penjualan disetor seluruhnya ke bank, transaksi yang telah dilakukan oleh PT.Kita Jaya Sukses dari awal hingga akhir tidak dilakukan oleh satu bagian saja tetapi telah ada bagian-bagian tertentu yang diberi tugas dan wewenang masing-masing, namun PT.Kita Jaya Sukses belum melaksanakan pemeriksaan secara mendadak kepada karyawan.

4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan bidang dan tanggung jawabnya

Suatu organisasi perusahaan bergantung pada karyawan dalam melaksanakan kegiatannya. Semakin banyak tuntutan pekerjaan dan semakin berkembangnya dunia usaha sehingga dibutuhkan karyawan yang mampu bersaing, terampil dan tanggung jawab terhadap pekerjaannya.

Pada PT.Kita Jaya Sukses untuk memperoleh karyawan yang ahli, terampil dan bertanggung jawab maka perusahaan melakukan beberapa cara yaitu dalam menyeleksi karyawan baru perusahaan melakukan seleksi disesuaikan dengan kebutuhan dan mempunyai keahlian dan keterampilan dalam bidangnya, perusahaan juga mengadakan *training* bagi calon karyawan agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar keahlian dan keterampilan serta tanggung jawab yang dimiliki terhadap pekerjaan yang telah diberikan.

Menurut teori Karyawan yang kompeten diperoleh dari seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaan dan pengembangan pendidikan karyawan, dengan demikian PT.Kita Jaya Sukses dalam memilih karyawan baru kurang lebih sama dengan yang telah ada pada teori.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut :

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Kita Jaya Sukses sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkap fungsi, yaitu pada fungsi pengiriman dan fungsi penjualan yang dilakukan oleh seorang salesman dan pada fungsi gudang dengan bagian administrasi kantor juga merangkap tugas sekaligus pada bagian administrasi dalam hal input data ke dalam sistem. Dan pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Kita Jaya Sukses juga kurang sesuai dengan teori dikarenakan adanya karyawan yang merangkap dua tugas sekaligus.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang ada, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Perkembangan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Kita Jaya Sukses suda mampu memenuhi kebutuhan meskipun demikian setidaknya salah satu atau lebih dari fungsi-fungsinya yang terkait tidak dirangkap atau dilakukan oleh satu orang, sehingga mampu meminimalisi adanya kesalahn maupun kecurangan.
2. Sebaiknya PT. Kita Jaya Sukses harus lebih memperhatikan penerapan pengendalian intern agar sistem informasi akuntansi yang dihasilkan lebih efektif dan efisien, seperti dengan melakukan pemisahan terhadap fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi untuk menghindari terjadinya penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan yang terlibat dalam aktivitas penjualan. Karena dengan efektivitas pengendalian intern yang baik dapat menunjang sistem informasi akuntansi yang lebih baik lagi,keduanya berhubungan sangat erat.

DAFTAR PUSTAKA

Azharsusanto. 2013. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Bandung: Lingga Jaya.

- Anggraini, Alia. 2010. Analisis System Informasi Akuntansi Penjualan Padapatan. Medan: Pertamina Upms-.
- Danusaputra. Yonathan. 2013. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Inter. Bogor: Pada PT. Astra Internasional
- Hery, 2014. Akuntansi Dasar 1 & 2. Cetakan Pertama. PT Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta. Kandouw, V. Michael. 2013. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas pada PT.Catur Sentosa Adiprana Cabang Manado.
- Ibrahim. 2015. Metodologi Penelitian Kualitatif. Cetak Kesatu. Bandung: Alfabeta.
- Mulyadi, 2010. Sistem Akuntansi. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat. Salemba Empat. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2011. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Jakarta. Salemba Empat.
- Nena, Agustina F. D. 2015. Analisa Sistem Informasi Akuntansi dalam Meningkatkan Pengendalian Internal atas Pendapatan di Rumah Sakit Hermala-Lembean : Manado
- Sigiyono. 2012. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta
- Simanjuntak, Renata. Bakti. 2013. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. Medan: PT. Yasamitra Perdana Cabang.
- Sigiyono. 2012. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta
- Yos, Feto, Daan, 2014. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern. Yogyakarta: PT. Gendish Mitra Kinarya”.