

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal dalam Ketercapaian Kinerja Perusahaan pada PT Jaco Nusantara Mandiri

Yana Maulidina, Karya Satya Azhar, Rizky Filhayati Rambe
Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Harapan Medan, Kota Medan, Indonesia
dinayana56@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Dalam Ketercapaian Kinerja Perusahaan pada PT Jaco Nusantara Mandiri. Penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi, wawancara dan studi pustaka. Sumber data daalam penelitianini adalah data primer dan sekunder yang diperoleh dari PT Jaco Nusantara Mandiri.

Hasil penelitian ini menunjukkan Sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Jaco Nusantara Mandiri sudah berjalan dengan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi dalam perusahaan yaitu belum adanya fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit. Fungsi yang terdapat dalam PT Jaco Nusantara Mandiri terdiri dari sales, akuntansi, adminsitasi pengiriman, dan gudang. Analisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT Jaco Nusantara Mandiri belum cukup baik. Hal ini terjadi karena masih adanya perangkatan tugas fungsi penjualan terhadap fungsi kredit dan penagihan. Dari beberapa indikator dalam penilaian kinerja karyawan pada PT Jaco Nusantara Mandiri sudah sangat baik. Hal ini dapat dilihat hampir semua sudah karyawan memenuhi kriteria dalam mewujudkan ketercapaian kinerja perusahaan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Internal, Ketercapaian Kinerja Perusahaan

Abstract

The purpose of this study was to find out how the Sales Accounting Information System and Internal Control in the Achievement of Company Performance at PT Jaco Nusantara Mandiri. This research is a type of qualitative descriptive research. Data collection techniques in this study used documentation, interviews and literature studies. Sources of data in this study are primary and secondary data obtained from PT Jaco Nusantara Mandiri.

The results of this study indicate that the credit sales accounting system at PT Jaco Nusantara Mandiri has been running quite well but there is a lack of function within the company, namely the absence of a credit function so that there is no credit approval procedure. The functions contained in PT Jaco Nusantara Mandiri consist of sales, accounting, shipping administration, and warehouse. The analysis of the credit sales internal control system at PT Jaco Nusantara Mandiri is not good enough. This happens because there are still dual duties of the sales function to the credit and collection functions. From several indicators in the performance assessment at PT Jaco Nusantara Mandiri, it is very good. It can be seen that almost all of them have met the criteria in realizing the achievement of company performance.

Keywords: *Sales Accounting Information System, Internal Control, Company Performance Achievement*

Pendahuluan

Perusahaan adalah organisasi yang didirikan oleh sekelompok individu atau bisnis yang bertujuan untuk mencukupi keperluan manusia. Ada tiga jenis perusahaan: perusahaan jasa, perusahaan komersial, dan perusahaan manufaktur. Kegiatan utama perusahaan adalah penjualan barang dan jasa. Hal ini dikarenakan penjualan merupakan akar pendapatan atau sumber pendapatan utama perusahaan (Rachmawati, 2013). Penjualan merupakan salah satu aktivitas terpenting perusahaan, karena sumber pendapatan utama perusahaan adalah penjualan. Jika didukung dengan sistem penjualan yang tepat, Anda dapat melakukan aktivitas penjualan dengan baik. Sistem informasi yang tepat ini menyediakan informasi penting yang dibutuhkan manajer untuk membuat keputusan yang tepat untuk kemajuan organisasi. (Juanda, 2019).

Sistem informasi akuntansi ialah sistem informasi yang mengubah data transaksi komersial menjadi data keuangan yang bermanfaat bagi pengguna. Sistem informasi akuntansi dikembangkan oleh perusahaan untuk mengolah dan mengarsipkan data transaksi, sehingga dapat memberikan informasi yang tepat waktu, akurat dan terpercaya. Sistem informasi akuntansi penjualan tidak hanya merupakan sistem untuk mengolah, menyimpan dan mengolah data keuangan untuk pengambilan keputusan, sistem informasi juga memberikan representasi tentang kegiatan yang dilaksanakan oleh perusahaan (Qalbi dkk, 2020).

Sistem informasi akuntansi meningkatkan efisiensi dan efektivitas dan meningkatkan perolehan laba. Secara khusus, sistem informasi akuntansi akun penjualan, penerimaan kas, dan pengeluaran memudahkan

administrator untuk memantau aliran dana (Yusnaldi, 2019).

Secara umum ada dua jenis penjualan: penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai adalah metode penjualan dimana pembeli membayar produk sebelum produk diserahkan dari perusahaan kepada pemesan, dan penjualan kredit adalah metode penjualan dimana pembayaran ditangguhkan dalam periode tertentu. Waktu sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Ketika penjualan maksimal dan kuat, keberhasilan dan kemampuannya menghasilkan keuntungan akan memenuhi tujuan bisnis Anda (Awaludin, 2020).

Pengendalian internal adalah sistem bisnis yang diperkenalkan dalam suatu perusahaan, seperti struktur organisasi, metode, dan tindakan untuk mengarahkan kegiatan perusahaan selaras dengan tujuan dan rencana program perusahaan serta meningkatkan efisiensi manajemen. Pengendalian internal diperlukan untuk meningkatkan pengelolaan kegiatan yang efektif, efisien dan keuangan. Ini meneruskan informasi yang akurat dan andal serta mencegah penipuan dan penipuan dalam organisasi Anda (Cahyo dkk, 2021).

Organisasi perlu meningkatkan kinerjanya untuk melawan atau mengurangi kecurangan yang terjadi. Kinerja pegawai dapat mempengaruhi keberhasilan kerja karena kinerja seseorang dapat diketahui berdasarkan hasil yang dicapai. Kinerja karyawan dapat dinilai dari pekerjaan yang telah diselesaikan individu untuk menyelesaikan tugas yang diberikan, berdasarkan keterampilan, pengalaman, dan kemampuan yang digunakan individu untuk menyelesaikan tugas. Kinerja adalah fungsi dari kemampuan pekerja untuk mencapai tujuan kerja, tingkat ketercapaian

tujuan, dan korelasi antara tujuan dan keterampilan pekerja.

Kinerja merupakan ilustrasi tingkat keberhasilan dalam melaksanakan program, kegiatan, dan kebijakan untuk mencapai tujuan, sasaran, visi, dan misi organisasi. Dalam meningkatkan daya cipta suatu perusahaan, karyawan berperan sebagai motor penggerak utama bagi kelancaran usaha dan perusahaan. Kinerja karyawan sangat membantu perusahaan dalam mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjangnya. Kinerja perusahaan sebagai tujuan akhir merupakan cara bagi manajer untuk memastikan bahwa aktivitas karyawan dan kinerja yang dihasilkan sejalan dengan tujuan perusahaan.

Dalam pengendalian internal terhadap efektivitas pengelolaan piutang peneliti Cahyo dkk (2021) dan Hana'an (2019) menunjukkan hasil bahwa pengelolaan internal memiliki dampak yang substansial terhadap keefektivan pengendalian hutang piutang. Hal ini mengungkapkan bahwa pengendalian internal telah berjalan dengan baik di perusahaan tersebut.

Penelitian ini merupakan perluasan dari penelitian yang dilakukan oleh Reza (2020) tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan efektivitas pengendalian internal PT Aek Nauli.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari objek penelitian (Sugiyono, 2015). Pemilihan jenis penelitian ini sesuai dengan tujuan penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, yang pada garisnya besar adalah untuk melihat, menggambarkan mengenai fakta-fakta atau kondisi alamiah yang terjadi di perusahaan. Lokasi penelitian ini dilaksanakan di PT Jaco Nusantara Mandiri yang beralamat di Jl. Asia No.262 B, Sei Rengas II, Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara 20211. Penelitian dilaksanakan dari bulan Januari hingga selesai. Jenis penelitian ini menggunakan data sekunder, dan penelitian ini menggunakan analisis data yang diperoleh dari hasil observasi, catatan lapangan, wawancara, dan dokumentasi, di kelola dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, melakukan sintesa, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang di pelajari, yang diproses dengan cara mencari dan menyusun secara sistematis kemudian membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

PT Jaco Nusantara Mandiri didirikan sejak tahun 1985, suatu perusahaan yang telah unggul sebagai penyedia produk-produk kesehatan, kecantikan, peralatan rumah tangga, dan peralatan olahraga. Dengan mengandalkan sistem penjualan telemarketing, dan outlet yang telah tersebar di seluruh kota besar di Indonesia, kini PT Jaco Nusantara Mandiri

dikenal dengan sebutan *Jaco TV Shopping*.

Sebagai distributor produk-produk inovatif terbesar dan terlengkap di Indonesia, Jaco terus berinovasi dalam menggapai pelanggannya. Seiring perkembangan era digital, pada tahun 2013 PT Jaco Nusantara Mandiri menyediakan fasilitas website belanja online, www.jaco.co.id untuk mempermudah proses transaksi pelanggan. PT Jaco Nusantara Mandiri berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang terbaik, dalam interaksi langsung di outlet, telemarketing maupun melalui sarana website.

1. Analisis Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Jaco Mandiri

a. Fungsi yang Terkait

Berdasarkan penyajian data pada PT Jaco Nusantara Mandiri, fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan belum cukup berjalan dengan baik, karena masih terdapat kelemahan di antaranya yaitu tidak adanya bagian penagihan dalam penjualan kredit, sehingga harus melibatkan bagian administrasi untuk menagih piutang yang pada dasarnya sudah mempunyai tugas dan tanggung jawab yang cukup banyak untuk melakukan penagihan. Hal ini mengakibatkan dalam pengurusan penjualan kredit belum cukup baik.

b. Dokumen yang digunakan

Sesuai dengan data yang dipaparkan pada PT Jaco Nusantara Mandiri, berkas yang dimanfaatkan dalam jaringan akuntansi jual sudah cukup baik, dikarenakan semua riwayat jualan baik kredit ataupun tunai sudah tercatat pada berkas tentang penjualan itu. Berkas yang dimanfaatkan misalnya, faktur penjualan, surat order penjualan, kuitansi, surat jalan, *billing* telah bagus dikarenakan sudah diberikan tangan oleh peran yang berkewajiban terhadap berkas itu. Hanya saja masih ada kekurangan yaitu tidak adanya kartu piutang dan kartu persediaan.

c. Catatan Akuntansi yang Digunakan

Sesuai dengan data yang dipaparkan pada PT Jaco Nusantara Mandiri, catatan akuntansi yang dimanfaatkan dalam jaringan akuntansi jual telah cukup bagus, baik dari pelaporan transaksi, pelaporan penyaluran kas, pelaporan ketersediaan dan pelaporan gudang. Demikian ini disebabkan catatan akuntansi yang dimanfaatkan telah mempunyai kehandalan informasi yang bagus, dan telah diberikan tanda tangan oleh peran yang memiliki wewenang.

d. Prosedur yang Membentuk Sistem

Sesuai dengan data yang dipaparkan pada PT Jaco Nusantara Mandiri, langkah yang merancang sistem dalam jaringan akuntansi jual telah cukup baik. Setiap peran sudah dipisahkan dan tidak mempunyai kewajiban dan wewenang yang rangkap, kemudian bisa memberikan kesempatan adanya salah catat ataupun penyimpangan yang bisa dilaksanakan pegawai dan berdampak bagi keamanan aset industri serta tidak optimalnya ketelitian dan kehandalan informasi akuntansi.

2. Analisis Pengendalian Intern pada PT Jaco Nusantara Mandiri

a. Struktur yang Memisahkan

Sesuai dengan data yang dipaparkan pada PT Jaco Nusantara Mandiri, kontrol dari dalam terhadap sistem jual dalam pandangan struktur organisasi masih belum sesuai, demikian ini disebabkan dalam bagian administrasi melaksanakan pekerjaan rangkap yaitu merangkap dalam hal penagihan penjualan kredit. Hal ini membuat pekerjaan dan piutang semakin menumpuk karena tidak adanya fungsi bagian penagihan.

b. Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan

Sesuai dengan data yang dipaparkan pada PT Jaco Nusantara Mandiri, kontrol dari dalam terhadap sistem jual dalam pandangan otorisasi dan langkah pencatatan telah cukup bagus. Otorisasi sudah dilaksanakan oleh karyawan yang mempunyai kewajiban untuk melaksanakan kewajibannya dengan optimal debersamai dengan memberikan tanda tangan pada berkas yang berhubungan dengan penjualan baik secara tunai ataupun kredit. Pencatatan akuntansi sudah dilandasi dengan berkas pendukung yang lengkap, maka dari itu maksud kendali dari dalam yakni memeriksa kedetilan dan kehandalan informasi akuntansi sudah sesuai.

c. Praktik yang Sehat

Sesuai dengan data yang dipaparkan pada PT Jaco Nusantara Mandiri, kendali dari dalam terhadap jaringan jual dalam pandangan praktik yang sehat telah cukup baik. Pemeriksaan mendadak dalam industri dan bisa mendorong pegawai untuk melaksanakan kewajibannya dengan optimal. Demikian itu akan mendukung pegawai melakukan kewajibannya berdasarkan dengan ketentuan yang sudah diberikan industri.

d. Karyawan yang berkualitas

Sesuai dengan data yang dipaparkan pada PT Jaco Nusantara Mandiri, kontrol dari dalam terhadap sistem jual dalam pandangan pegawai yang handal dan berkewajiban telah baik dengan fokus pada kehandalan dari karyawan itu. Maka dari itu, tugas dan hak yang disalurkan untuk karyawan bisa dilakukan

dengan baik dan mampu untuk bertanggung jawab atas pekerjaannya. Demikian ini bermaksud supaya ketika implementasi pekerjaan industri dapat optimal dan terwujudnya kehendak, kontrol dari dalam yakni mendukung efisiensi atas pemanfaatan sumber daya industri.

3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Dalam Ketercapaian Kinerja Perusahaan

a. Pengetahuan yang Dimiliki

Pemahaman pegawai terkait pekerjaan amat utama dikarenakan telah jadi bagian dari kewajibannya. Karyawan PT Jaco Mandiri sudah cukup baik dalam memahami *jobsdek* pekerjaannya. Hal ini dapat dilihat dari bagian sales dengan menjelaskan dengan baik produk yang akan mereka jual kepada *customer*.

b. Ketepatan Waktu

Karyawan PT Jaco Mandiri sudah bisa memberikan rancangan dan jadwal kerja. Demikian ini akan memberikan pengaruh yang besar atas ketepatan waktu pegawai ketika menuntaskan pekerjaan yang jadi kewajibannya.

c. Mutu Pekerjaan

Pegawai sudah memahami parameter kualitas pekerjaan yang ditentukan industri untuknya.

d. *Self Confidence*

Pegawai mempunyai kecenderungan atas pegawai lainnya ketika menuntaskan pekerjaan, disebabkan hal ini berhubungan dengan aspek mandiri (*self confidence*) seseorang dalam melaksanakan pekerjaan. Biasanya ini terjadi adanya karyawan baru yang belum memahami bidang pekerjaannya.

e. Komunikasi Antar Karyawan

Keterampilan komunikasi pegawai sudah baik antar sesama pegawai ataupun kepada pimpinannya.

f. Kolaborasi Kelompok

Kemampuan karyawan dalam bekerja sama dengan karyawan lain sudah sangat baik. Hal ini sangat berperan dalam menentukan kinerja karyawan tersebut dalam mewujudkan tujuan perusahaan.

g. Kemampuan Memberikan Gagasan

Pada saat rapat karyawan sering memberi masukan atau ide yang dapat memajukan perusahaan.

h. Disiplin

Disiplin yang dimiliki karyawan sudah sangat baik. Hal ini dapat dilihat dari ketepatan waktu/absen pada karyawan

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan uraian-uraian yang telah dilakukan pada bab sebelumnya Penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem akuntansi penjualan pada PT Jaco Nusantara Mandiri sudah berjalan dengan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi dalam perusahaan yaitu belum adanya fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit dan penagihan. Fungsi yang terdapat dalam PT Jaco Nusantara Mandiri terdiri dari penjualan, akuntansi, administrasi pengiriman, dan gudang. Dokumen yang digunakan yaitu faktur Penjualan, nota uang muka dan Surat Jalan. Catatan akuntansi yang digunakan yaitu laporan penjualan yang fungsinya sama dengan jurnal penjualan, dan prosedur yang membentuk sistem akuntansi yaitu prosedur order

penjualan, prosedur pengiriman, dan prosedur penagihan.

2. Analisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT Jaco Nusantara Mandiri belum cukup baik. Hal ini terjadi karena masih adanya perangkapan tugas fungsi penjualan terhadap fungsi kredit dan penagihan yang dilakukan oleh fungsi administrasi.
3. Dari beberapa indikator dalam penilaian kinerja karyawan pada PT Jaco Nusantara Mandiri sudah sangat baik. Hal ini dapat dilihat hampir semua sudah karyawan memenuhi kriteria dalam mewujudkan ketercapaian kinerja perusahaan.

Daftar Pustaka

- Ahmad, Z. D. 2017. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Colombus Citra Bumi Sulawesi Kabupaten Majene*. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Awaludin, A. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi*. JAMMI – Jurnal Akuntansi UMMI, Volume I, Nomor 1.
- Cahyo, H., Henny, T. A., dan Farida, K.L. 2021. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Barokah Adi Sejahtera Medan*. Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma (JRAM) Volume 8, No 1.
- Effendi, S. 2015. *Pengaruh Sistem Akuntansi Piutang Dan Penerimaan Kas Sebagai Alat Pengendalian Intren Pada PT. Federal Internasional Finance (FIF)*. ISSN : 2252-5394 Vol. 9 No. 1.
- Hana'an, Dea Sarah Sati. 2019. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Islam Sumatera Utara Medan.
- Herawaty, N. dan Rizki, Y. S. 2018. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening (Survei Pada Kerajinan Batik Di Kota Jambi)*. ISSN 2337-4314 i, Vol. 6, No. 2.
- Hidayat, G. Shiauyen, S. dan Yunus, F. 2011. *Analisa Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Intern Penjualan Dan Piutang (Study Kasus pada CV*.

Alam Prima Komputer (Sentra Laptop) di Bandar Lampung). Vol. 2, No. 2, Halaman 233 – 246.

Ismail, M., N. dan Dudi, P. 2012. *Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Studi Kasus PT Inti (Persero)*. Jurnal. Universitas Telkom Bandung.

Juanda, A. 2019. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Indosat Tbk. Di Medan*. Skripsi. Universitas Medan Area Medan.

Kasmir. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta. UPP STIM YKPN.

Kurniawan. 2016. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya Makassar*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Laura, S. & Hendra, S. 2014. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus pada PT Indomilk)*. Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan. Vol. 3 No. 2. ISSN 2337-7852.

Midjan, L. & Susanto, A. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung

Mudrajad, K. 2013. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Penerbit Erlangga, Jakarta.

Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemb. Empat.

Putra, A., Y. 2019. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan*. Jurnal. Vol. 2 No. 2.

Putri, A. & Dian, E. 2020. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Anugrah Bintang Trijaya*. I 2303-1174 Vol.8 No.1.

Putri, U. F. 2019. *Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada PT. Jasindo Lintastama Di Jakarta*. Skripsi. Universitas Bhayangkara Surabaya.

Qalbi, S.N., Muhammad, Y.S., Adil. S. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Usahatama Sentosa Mas*. *Economic Bosowa Journal* Edisi XXXVII. Vol 6, No. 005.

Rachmawati, S. 2013. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda*. Jurnal. Vol 3, No 1.

- Repa, R. Y. 2020. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT Aek Nauli*. Skripsi. Universitas Sumatera Utara.
- Romney, M. B. Steinbart. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 13, alihbahasa: Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, Salemba Empat, Jakarta.
- Rossa & Evayani. 2020. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Di Aceh Barat)*. Vol. 5, No. 2, (2020) Halaman 249-256 E-ISSN 2581-1002.
- Sari, D., P. Arief, R. dan Ali, R. 2019. *Analisis Dan Desain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Di Perusahaan PT. Liang Chi Surabaya*. Jurnal. Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Simanjuntak, P. J. (2011). *Manajemen dan Evaluasi Kinerja*. Jakarta: Fakultas UI.
- Simanjuntak, Jhon Peris, Sri, R. dan Muhammad, M (2017). *Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Dan Pengendalian Internal Piutang (Studi Pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V)*. ISSN: 2355-9357 Vol.4, No.1.
- Subagyo, J. 2016. *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Surya, A.A. B. & I Made. S. S. 2019. *Kepuasan Kerja dan Integritas sebagai Pemoderasi Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada Kinerja Karyawan*. ISSN: 2302-8556. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana Vol.26.1.Januari (2019): 454-483.
- Susmia, L. 2016. *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Bengkel Pump Jaya Diesel Pematangsiantar*. ISSN : 2502-4574 Vol. 2, No. 1.
- Sutrisno & Majied. A. 2020. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Pada PT. Ace Hardware Indonesia Tbk Tahun 2019*. Jurnal Lentera Akuntansi P-Issn 2339-2991 Vol. 5 No 2, November 2020.
- Wibowo. 2014. *Manajemen Kinerja*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Wijaya, K. & Saiful, I. A. 2021. *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pada Koperasi Serba Usaha (KSU) Kencana Makmur Sugihan Tahun 2017 – 2020*. Vol.16. No.2, April – Juni 2021 Issn: 2085-1960 (Print); 2684 -7868.

- Yusmalina. Sri, E. S. Kasirul, F. Ferawaty, T. 2020. *Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Terhadap Sistem Pengendalian Internal (Studi Kasus Pada PT. Goldencommunication Tanjung Balai Karimun)*. Vol. 1 No. 2 pp. 56-63.
- Yusnaldi. 2019. *Pengaruh Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Penerimaan Kas, Dan Pengeluaran Kas Terhadap Pengendalian Internal*. e-ISSN : 2722-8878 Vol.2 No.3.
- Zudha, I. I. Sudrajat, M. A. dan Nik, A. 2020. *Pengaruh SIA Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Kimia Farma Trading & Distribution, Cabang Madiun*. ISSN Online 2686-1771.

