



ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV MITRA USAHA MANDIRI CABANG BOGOR

Adissa Jasmiena Putri¹

Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Universitas Terbuka¹

Adissajp6@gmail.com¹

Abstract

The aim of conducting this research is to find out whether the sales accounting information system is running well or not. The data analysis used used qualitative methods. From the results of the research carried out, the sales accounting information system at CV Mitra Usaha Mandiri is running well, every part and equipment of the company is responsible according to their respective positions. Supporting documents such as sales invoices and delivery letters are appropriate and in sequence according to the transaction sequence. The sales process carried out is modern using a web database so it is easy to access anywhere and at any time. However, there is one drawback or weakness, namely, CV Mitra Usaha Mandiri carries out dual functions between sales admin and cashier. So the customer service provided may cause delays in service and the website often lags when it is being used. So in this research, it is recommended that companies recruit additional employees in the cashier and IT departments to streamline websites that are experiencing problems. This is done so that company control runs more quickly, accurately and relevantly.

Keywords: analysis, accounting, accounting information system, sales

Abstrak

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini yaitu agar mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan sudah berjalan dengan baik atau belum. Analisis data yang digunakan menggunakan metode kualitatif. Dari hasil penelitian yang dilakukan, sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Mitra Usaha Mandiri sudah berjalan dengan baik, setiap bagian dan perangkat perusahaan sudah bertanggung jawab sesuai posisi masing masing. Dokumen pendukung seperti faktur penjualan dan surat jalanpun sudah sesuai dan berurutan sesuai urutan transaksi. Proses penjualan yang dilakukan sudah modern menggunakan basis data web sehingga mudah di akses dimana saja dan kapan saja. Namun ada satu kekurangan atau kelemahan yaitu, CV Mitra usaha mandiri melakukan perangkapan fungsi antara admin sales dan kasir. Sehingga pelayanan konsumen yang dilakukan bisa saja terjadi keterlambatan pelayanan dan sering terjadi lag website saat sedang digunakan . Sehingga dalam penelitian ini, disarankan agar perusahaan melakukan rekrutment untuk penambahan karyawan dalam bagian kasir dan IT untuk memperlancar website yang sedang ada kendala. Hal ini dilakukan agar pengendalian perusahaan berjalan lebih cepat, akurat dan relevan.

Kata kunci : analisis, akuntansi, sistem informasi akuntansi, penjualan

PENDAHULUAN

Dengan adanya pengaruh globalisasi dan perkembangan teknologi di dalam dunia usaha menyebabkan besarnya persaingan. Banyaknya perusahaan baru berasal dari dalam maupun luar negeri yang menjadikan persaingan semakin ketat.



Hal ini merupakan salah satu yang harus dihadapi oleh perusahaan agar mampu terus bersaing dan bertahan dari segala macam ancaman yang ada.

Banyak cara yang dapat dilakukan, bukan hanya menurunkan harga barang dan meningkatkan pelayanan saja. Salah satunya yaitu mengembangkan sistem informasi agar setiap proses dan tujuan perusahaan terlaksana secara efektif dan efisien. Sistem informasi juga akan sangat berguna untuk perusahaan dalam mendapatkan feedback baik di masa sekarang maupun masa yang akan datang. Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem dalam suatu organisasi yang bertugas menyiapkan informasi dari pengumpulan dan pengolahan data transaksi agar berguna bagi seluruh pengguna internal maupun eksternal. (Andi Mujahidah.2017).

Salah satu kegiatan utama sebuah perusahaan yaitu penjualan dengan begitu perusahaan dapat menjalankan kegiatan yang lainnya dan mendapatkan laba. Penjualan itu sendiri dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan kredit. Setiap perusahaan memiliki sistem penjualan tersendiri yang pasti harus merupakan sistem yang baik dan tidak mempersulit pegawai.

Faktor utama perusahaan untuk dapat bertahan dan terus berjalan, perusahaan harus melakukan penjualan, tanpa penjualan perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan dari terbentuknya perusahaan tersebut, (Tolinggilo, 2010). Semakin banyak perusahaan menjual produknya maka perusahaan tersebut akan lebih banyak mendapatkan laba. Penjualan ada dua cara, yaitu penjualan secara penjualan kredit dan penjualan tunai. Penjualan kredit adalah penjualan yang melakukan pembayaran dengan mencicil, dan dengan penjualan kredit keuntungan yang didapat lebih, (Riadi, 2012), sedangkan penjualan tunai adalah pembelian dengan pembayaran secara langsung membayar lunas sebesar harga yang dibayar dan akan dilakukan pencatatan transaksi, (Mulyadi 2016:391).

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai menyediakan informasi yang diperlukan oleh manajemen untuk menyediakan formulir, catatan, laporan, dan transaksi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan suatu perusahaan yang dihasilkan dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang menambah sumber



daya kas perusahaan dimodifikasi melalui media untuk menyediakan. (Diah Riyani & Rosdiana. 2019).

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peran penting untuk perusahaan, selain dapat menyusun rangkaian proses penjualan secara sistematis sistem informasi ini menyediakan informasi terkait aktivitas perusahaan. Tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan ini adalah untuk memberikan pengendalian yang kuat pada situasi dimana tidak ada departemen yang dapat menyelesaikan transaksi tanpa bertanggung jawab terhadap orang lainnya. Sistem informasi akuntansi penjualan suatu perusahaan tidak akan berfungsi dengan baik kecuali jika dicocokkan dengan sistem pengendalian internal yang sesuai.

Dengan penelitian sebelumnya, (Tommy & Sonny 2019) Dengan judul ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT NUSANTARA SAKTI CABANG MANADO dengan tujuan menganalisis sistem informasi yang ada di PT Nusantara Sakti. Dengan menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitiannya sudah baik dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. (Dini Riyani & Rosdiana 2019) dengan judul ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA USAHA DAGANG MEGAH MAKMUR FURNITURE DI TANJUNG REDEB dengan tujuan menganalisis sistem informasi menggunakan metode deskriptif dan hasil penelitiannya bahwa Megah Makmur sudah melakukan sistem informasi dengan cukup baik.

CV Mitra Usaha Mandiri merupakan perusahaan yang berkegiatan jual beli di bidang interior rumah seperti plafon, vynil, wallboard dan lain sebagainya. Perusahaan tentunya mengharapkan terjalannya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik agar tetap sesuai prosedur yang sudah ditentukan dan meningkatkan hasil penjualan yang baik. Sehingga hal tersebut yang melatarbelakangi dibuatnya karya ilmiah tentang analisis sistem informasi akuntansi penjualan.



METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian yaitu menggunakan metode kualitatif untuk mencari data yang diperlukan sesuai dengan kondisi unik lokasi, dengan menggunakan landasan teori. Tempat penelitian akan dilakukan di CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor, lalu untuk jenis data yang akan dipakai yaitu data kualitatif berupa laporan sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor. Selain itu sumber data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dengan cara survey keadaan lapangan, melakukan wawancara dengan kepala toko atau sales counter.

Metode penelitian yang akan digunakan yaitu pengumpulan data langsung dengan melakukan survey ke objek penelitian seperti :

1. Observasi : pengumpulan data yang akan dilakukan dengan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor terkait sistem informasi penjualan
2. Wawancara : melakukan tanya jawab secara lisan dengan karyawan bagian penjualan CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor, bagian administrasi dan keuangan. sehingga dapat memperoleh struktur dan kebijakan dalam penjualan
3. Dokumentasi : dengan melakukan pengumpulan data dan menganalisis dokumen yang berkaitan dengan penjualan di CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor.

Proses analisis data yang akan dilakukan setelah data data yang dibutuhkan diperoleh maka langkah selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi
2. Melakukan analisis data terkait semua alur sistem informasi akuntansi penjualan di CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor
3. Menarik kesimpulan setelah melakukan analisis data dengan kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah berjalan dengan efektif dan efisien serta berjalan sesuai dengan standar yang baik atau belum



HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Untuk melihat penerapan sistem informasi penjualan pada CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor bisa dilihat dari laporan penjualan pertahun dari tahun 2021 sampai dengan 2023 sebagai berikut :

CV. M tra Usaha Mandiri			
Penjualan per Cabang			
Dari 01 Jan 2021 s/d 31 Des 2021			
Cabang : Bogor			
Cabang	Penjualan		
Bogor	3.110.997.175,		
Total Cabang	3.110.997.175,		
ACCURATE Account ing Syst em Report			

CV. M tra Usaha Mandiri			
Penjualan per Cabang			
Dari 01 Jan 2022 s/d 31 Des 2022			
Cabang : Bogor			
Cabang	Penjualan		
Bogor	2.368.286.481,		
Total Cabang	2.368.286.481,		
ACCURATE Account ing Syst em Report			

CV. M tra Usaha Mandiri			
Penjualan per Cabang			
Dari 01 Jan 2023 s/d 31 Des 2023			
Cabang : Bogor			
Cabang	Penjualan		
Bogor	1.699.908.279,		
Total Cabang	1.699.908.279,		
ACCURATE Account ing Syst em Report			



Dari data tabel diatas bisa kita lihat data pendapatan pertahunnya dalam jangka waktu 3 tahun untuk CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor menggunakan sistem accurate online yang bisa diakses dengan mudah.

Sistem informasi akuntansi penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Mitra Usaha mandiri dilakukan secara online dan offline. Penjualan online bisa dilakukan melalui whatsapp, social media dan marketplace sedangkan offline dilakukan dengan konsumen mengunjungi toko langsung. Untuk pencatatan penjualan sudah dilakukan menggunakan sistem accurate yang bisa di akses secara online dimanapun dan kapanpun untuk memudahkan pekerjaan.

CV Mitra Usaha Mandiri menggunakan sistem online karena memanfaatkan kemajuan teknologi dan memanfaatkan peluang lebih besar di sektor online. Dengan begitu proses penjualan akan berjalan lebih cepat dan lancar. Contohnya jika ada yang beli kita bisa masukan kedalam sistem kapanpun dan bisa langsung di proses tanpa harus menunggu dalam jangka waktu tertentu Dengan menggunakan database online, membuat data lebih aman karena data tidak akan hilang selain itu tidak sembarang orang bisa mengakses. Karena menggunakan username ataupun password yang dirahasiakan. Untuk database online sendiri tidak terlalu mahal perbulannya sehingga sangat cocok untuk perusahaan menengah.

Bagian yang berperan dalam kegiatan penjualan di CV Mitra Usaha Mandiri

1. Admin Sales

Merupakan bagian yang bertanggung jawab untuk melayani konsumen, baik secara online maupun offline. Membuat pesanan, mencetak faktur dan menerima pembayaran hingga selesai. Bagian ini merangkap sebagai kasir dan bertanggung jawab menyetor uang tunai.

2. Bagian Gudang

Merupakan bagian yang bertanggung jawab untuk menyiapkan barang, mengecek barang tersebut terdapat cacat atau tidak dan bertanggung jawab atas segala stock dan tata letak barang yang ada di CV Mitra Usaha Mandiri

3. Driver



Merupakan bagian yang bertanggung jawab untuk mengirim barang dari toko ke rumah konsumen ataupun tempat lain yang akan dituju, dan bertanggung jawab menjaga keselamatan barang dengan baik.

4. Admin Akuntansi

Merupakan bagian yang bertanggung jawab untuk membuat laporan penjualan, dan segala kegiatan terkait pemasukan ataupun pengeluaran perusahaan. Namun tidak bertanggung jawab dalam membuat laporan keuangan ataupun pelaporan pajak.

Dokumen yang digunakan dalam kegiatan penjualan tunai CV Mitra Usaha Mandiri Bogor :

1. Invoice/Faktur

Merupakan dokumen yang akan dibuat oleh admin sales, lalu akan di cetak menggunakan kertas 4 rangkap. Lembar pertama berwarna putih dan akan di cap lunas merupakan dokumen yang akan diberikan kepadak konsumen. Untuk lembar kedua berwarna merah akan di arsip oleh admin akuntansi yang disatukan dengan bukti pembayarannya.

Customer: [SRU0823] Bapak Asdini
Date: 13/11/2021
No Faktur #: FJSB.2021.11.0034

Search: Cari/Pilih Barang & Jasa... 2 Barang (19)

Nama Barang	Kode #	Kuant...	Satuan	@Harga	Diskon	Total Harga	Proyek	No. Pengiriman
PL3077-1.5...	PL3077-1500	12	LBR	335.000	201.000	3.619.000		SJSB.2021.1...
LM302-88.3...	LM302-88.360	7	BTG	72.600	25.410	482.790		SJSB.2021.1...

Sub Total: Rp 4.301.790
Diskon: Rp 1.790
Total Biaya: Rp 100.000
PPN 10%: Rp 390.909
Total: Rp 4.400.000

2. Surat Jalan

Merupakan dokumen yang dicetak oleh admin sales, lalu diteruskan ke bagian gudang untuk disiap barangnya. Jika sudah disiapkan barang sesuai



dengan surat jalan, maka surat jalan akan dibawa oleh driver. Untuk lembar pertama akan diberikan ke konsumen dan untuk lembar kedua akan di arsip oleh bagian gudang.

Surat Jalan

Kirim ke: [SBU0823] Bapak Asdoni X

Tanggal: 13/11/2021

Pengiriman: Cari/Pilih...

No Pengiriman: SJSB.2021.11.0033

Cari/Pilih Barang & Jasa...

Nama Barang	Kode #	Kuantitas	Satuan	Gudang	Kts. diikl...
PL-3077-1500 High Quality Plafon	PL-3077-1500	12	LBR	Bogor	12 LBR
LM-302-88-360 List Plafon PVC	LM-302-88-360	7	BTG	Bogor	7 BTG

3. Bukti Pembayaran

Merupakan dokumen yang akan di cetak oleh admin akuntansi untuk di arsip. Di sistem akan sebagai acuan untuk membuat jurnal dan pemasukan kas dari penjualan.

Bukti Pembayaran

Terima dari: [SBU0823] Bapak Asdoni X

Bank: Bank BCA Penabung 872083889 (Bogor) X

Nilai Pembayaran: Rp. 2.770.000

Tgl Bayar: 15/11/2021

Cari/Pilih...

No. Faktur	Tgl Faktur	Total Faktur	Terutang	Bayar	Diskon	Pembayaran
FISB.2021.11.0034	13/11/2021	Rp 4.400.000	Rp 0	Rp 2.770.000	Rp 0	Rp 2.770.000

Nilai Pembayaran: Rp 2.770.000

Faktur Dibayar: Rp 2.770.000

4. Kartu Persediaan

Dokumen ini sangat diperlukan yang dikelola oleh bagian gudang, agar dapat memantau ketersediaan stok untuk dijual.



CV. Mitra Usaha Mandiri

Kuantitas Barang per Gudang

Per Tgl. 01 Jan 2021

Cebang : Bogor, Gudang : Bogor

Nama Barang	Bogor		Total Nama Gudang	
	Kuantitas	Total Biaya	Kuantitas	Total Biaya
FU.02.400 List Profile White	2	49.454,54	2	49.454,54
Flashing Atas 120 Derajat	0	0	0	0
Flashing Samping 90 Derajat	0	0	0	0
HOLLOW GALVALUM 4 X 2	576	6.864.880,11	576	6.864.880,11
HOLLOW GALVALUM 4 X 4	192	3.251.613,29	192	3.251.613,29
HOLLOW GALVANIS 4 X 4	0	0	0	0
HOLLOW GALVANIS 4 x 2	764	6.990.728,67	764	6.990.728,67
HU.22001.300 Plafon PVC	21	541.800	21	541.800
HU.22001.400 Plafon PVC	0	0	0	0
HU.22001.500 Plafon PVC	0	0	0	0
HU.22003.300 Plafon PVC	18	491.124,84	18	491.124,84

5. Jurnal Umum

Merupakan dokumen yang digunakan oleh admin akuntansi untuk mencatat segala pemasukan maupun pengeluaran perusahaan. Untuk pengeluaran menggunakan dana dari kas kecil dan untuk laporan keuangan akan dikerjakan oleh tim akuntansi pusat

JV2021.01.00699 x

Tanggal: 22/01/2021 Nomor #: JV2021.01.00699

Tipe Transaksi: Pembayaran No. Trans #: 110107.2021.01.00014

Car/Prb: Akun Perkiraan...

2 Rincian Jurnal *

Alun Perkiraan	Nama Perkiraan	Debit	Kredit
620020	Beban Angkut	1.350.000	0
110107	Bank Bca Petty Cash 0850070555 (Bogor)	0	1.350.000

Total Debit: Rp 1.350.000 Total Credit: Rp 1.350.000



Berikut prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Mitra Usaha Mandiri Bogor :

1. Admin Sales melayani pelanggan dan menerima order yang kemudian membuat pesanan penjualan di Accurate
2. Setelah pelanggan melakukan pembayaran, admin sales mencetak invoice lalu lembar berwarna putih dan cap lunas diberikan kepada pelanggan dan untuk lembar lainnya di arsip
3. Setelah itu admin mencetak surat jalan untuk diberikan kepada gudang agar barang segera disiapkan
4. Untuk admin sales menyetor uang ke bank
5. Lalu untuk bagian akuntansi melakukan pencatatan untuk kas masuk dari penjualan dan dibukukan setiap hari sebagai dokumen pendukung

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki beberapa bagian penting sebagai berikut :

a. Bagian Penjualan

Disetiap bulan cabang akan ditargetkan penjualan sebesar 200juta rupiah. CV Mitra Usaha Mandiri hanya memiliki satu jenis penjualan yaitu penjualan tunai, perusahaan tidak melayani penjualan secara kredit. Penjualan pada CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor dimulai dengan pelanggan yang datang langsung ke toko ataupun yang memesan melalui online seperti social media maupun marketplace. Pelanggan akan dilayani oleh admin sales yang tugasnya juga merangkap sebagai kasir untuk menerima pembayaran. Proses pemesanan yang dilakukan oleh pembeli hingga pengiriman barang dengan selamat sampai tujuan.

Jika setelah melakukan pemesanan, maka pesanan tersebut akan di input ke Modul Pesanan yang ada di sistem bernama Accurate Online yang bisa di akses secara cepat dan mudah. Pada Modul Pesanan nanti akan tertera nama pembeli, tanggal dan nomer pesanan, lalu ada type barang, kuantiti dan harga. Selain mudah digunakan sistem online ini juga memiliki harga terjangkau setiap tahunnya. Namun dilihat dari jobdesk nya di CV Mitra Usaha Mandiri masih kurang efektif karena Admin Sales masih merangkap pekerjaan kasir sehingga bisa saja terjadi



keterlambatan dalam menangani pelanggan yang lain. hal ini akan berdampak pada kepuasan pelanggan dan reputasi perusahaan. Lalu untuk solusi yang bisa dilakukan perusahaan yaitu merekrut karyawan baru untuk posisi kasir.

b. Fungsi Kas

Cv Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor untuk alur ekonomi yang berlangsung dikerjakan oleh admin sales yaitu melakukan penerimaan pembayaran dari pelanggan, membuat invoice dan surat jalan yang nanti akan diteruskan pada bagian gudang dan driver. Uang yang dibayarkan konsumen harus langsung masuk ke rekening perusahaan paling lambat jam 15.00, jika pelanggan membayar tunai bukan transfer atau debit maka uang tersebut sudah harus disetorkan ke Bank sebelum waktunya berakhir.

c. Bagian Gudang

Bagian gudang di CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor memiliki tugas untuk menyiapkan barang yang akan dikirim kepada konsumen sesuai pesanan yang sudah dibayar. Lalu sebelum di kirim akan dilakukan pengecekan terlebih dahulu apakah barang ada cacat ataupun kesalahan dalam pengambilan jumlahnya. Jika semuanya sudah selesai maka akan di infokan pada driver bahwa barang sudah siap dikirim.

Selain itu gudang juga bertanggung jawab atas stok barang, baik ada barang masuk dan keluar bagian gudang wajib mencatat dan membuat laporan sehingga tidak ada perbedaan antara data dengan kondisi fisik barang. Di CV Mitra Usaha Mandiri Cabang Bogor biasa melakukan Stock Opname setiap 3 bulan sekali pada akhir bulan.

d. Bagian Driver

Driver bertugas untuk mengirim barang yang sudah disiapkan oleh bagian gudang dan dikirim ke konsumen dengan selamat. Lalu driver akan konfirmasi kepada pihak toko bahwa barang sudah sampai tujuan, lalu driver akan memberikan copyan surat jalan kepada konsumen.

e. Fungsi Akuntansi



Pada bagian akuntansi di CV Mitra Usaha Mandiri melakukan kegiatan seperti membuat laporan penjualan dan jurnal umum. Tugas ini dilakukan oleh admin akuntansi, sedangkan untuk laporan keuangan dibuat oleh tim pusat sehingga cabang tidak membuat sendiri.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Mitra Usaha Mandiri sudah berjalan dengan baik dan sistem ini memudahkan management dalam memperoleh informasi. Sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Mitra Usaha Mandiri juga sudah berjalan dengan baik secara offline maupun online, namun ada beberapa kekurangan yang dimiliki salah satunya CV Mitra usaha mandiri belum menggunakan sistem kredit dalam penjualannya.

Dan kekurangan lainnya yaitu, masih ada perangkapan tugas dalam kegiatan penjualan yaitu admin sales yang merangkap sebagai kasir, dan seharusnya dari management perusahaan perlu menambah karyawan agar tidak terjadi perangkapan tugas. Dalam penginputan pesanan penjualan CV Mitra usaha mandiri sudah menggunakan basis web sehingga lebih mudah dalam penggunaan yang bisa kapan saja dan dimana saja.

Dalam penyetoran uang tunai hasil penjualan juga sudah berjalan dengan baik, karena admin sales menyetorkan dihari yang sama sebelum jam 3 sore. Dokumen yang digunakan juga sudah berjalan dengan baik meliputi faktur penjualan, surat jalan, dan bukti pembayaran. Dalam mencatat penjualan di CV Mitra usaha mandiri menggunakan jurnal penerimaan kas, jurnal umum dan kartu stok.

Informasi yang disediakan sudah tersedia dengan baik dan diberikan kepada pemangku kepentingan sesuai dengan wewenangnya. Untuk meminimalisir kecurangan yang dilakukan karyawan ada baiknya melakukan pengecekan atau audit secara berkala. Yang bisa di cek melalui faktur dan bukti penjualan ataupun melalui data stok. Terkadang web yang digunakan down dan lemot karena terlalu



banyak yang mengakses, sehingga seharusnya perusahaan menambah karyawan dibagian IT guna memperlancar kegiatan.

Daftar Pustaka

- Diah Riyani & Rosdiana .2019. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture Di Tanjung Redeb"
- Tommy & Sonny .2019. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado"
- Audry Audhita Anjani & Hasma Rasjid .2022. "Analisis Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Berkah Jaya"
- Andi Mujahidah .2017. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang"
- Anita Rachmawati & Mahsina & Widya Susanti .2017. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Pt.Mutiara Cahaya Plastindo"
- Ghina Rahmafritri & Sugih Sutrisno Putra .2021. "Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Dapur Kue Tiara Sari – Ciparay"
- A Hall, James .2009. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 4. Penerbit Salemba Empat
- Sugiarto .2020. Pengantar Akuntansi, Edisi 2. Tangerang Selatan
- Sri Mulyani .2023. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 4. Tangerang Selatan
- Situmorang, D. M., Hapsari, V. R., & Marpaung, O. (2021). Analisis Penggunaan Sistem Keuangan Desa Di Daerah 3T. Jurnal Manajemen Retail Indonesia, 2(2), 97–106. <https://doi.org/10.33050/jmari.v2i2.1654>
- Paramita Poddala, Dkk .2023. Sistem Informasi Akuntansi Dan Bisnis. Sada Kurnia Pustaka