

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD.MUBARAK KOTA TIDORE KEPULAUAN

Masni Jainal¹, Rosdiana², Muhammad Yasin Majojo³

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Nuku Tidore

Correspondence		
		No. Telp:
Submitted 8 Oktober 2024	Accepted 14 Oktober 2024	Published 15 Oktober 2024

ABSTRAK

Perkembangan dunia bisnis saat ini mengalami kemajuan yang sangat besar sehingga terjadinya persaingan yang ketat antara perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan tentu sangat penting karena penjualan merupakan kegiatan utama dalam perusahaan. UD. Mubarak merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang manufaktur yakni usaha mebel. Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif, data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data skunder yang di peroleh dari UD.Mubarak berupa buku nota hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan UD Mubarak, sudah sesuai dengan Standar Operating Procedure (SOP) Sistem Informasi Akuntansi. Dilihat dari proses dan prosedur penjualan UD Mubarak pada penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, dari departemen penjualan UD Mubarak pelayanan konsumen sudah sangat bagus, baik itu dari pelayanan bagian penjualan, bagian gudang serta bagian pengiriman UD Mubarak bertanggungjawab mengantarkan barang pesanan pelanggan dan memastikan barang sampai ke tangan konsumen dengan keadaan baikhanya saja masalah dalam penerapan sistem informasi akuntansi UD Mubarak belum mempunyai bagian accounting dalam melakukan pencatatan laporan keuangan sehingga adanya perangkapan jabatan antara bagian penjualan dan ketua. Dan sistem informasi penjualan tunai yang digunakan masih manual sehingga sering terjadi kesalahan hitung dalam menyusun laporan penjualan

Kata Kunci : Akuntansi, Sistem Informasi, Buku

ABSTRACT

The development of the business world is currently experiencing enormous progress resulting in intense competition between companies. Sales accounting information system is certainly very important because sales are the main activity in the company. UD. Mubarak is a trading business engaged in manufacturing, namely the furniture business. this type of research is a descriptive qualitative research type, the data used in this research is secondary data obtained from UD.Mubarak in the form of a memorandum book. the results of this study indicate that the Application of UD Mubarak Sales Accounting Information System, is in accordance with the Standard Operating Procedure (SOP) Accounting Information System. Judging from the sales processes and procedures of UD Mubarak on cash sales and credit sales, from the UD Mubarak sales department, customer service is very good, both from the services of the sales department, the warehouse section and the UD Mubarak shipping section are responsible for delivering customer ordered goods and ensuring that the goods reach consumers in good condition, it's just that the problem in implementing UD Mubarak's accounting information system is that it does not yet have an accounting section in recording financial reports so that there is a double position between the sales department and the chairman. And the cash sales information system used is still manual so that there are often miscalculations in preparing sales reports.

Keywords : Accounting, Information Systems, Books

Pendahuluan

Perkembangan dunia bisnis saat ini mengalami kemajuan yang sangat besar sehingga terjadinya persaingan yang ketat antara perusahaan baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar untuk memperoleh keuntungan yang maksimal

Sistem informasi akuntansi merupakan sarana yang diperlukan dalam mengumpulkan dan memproses data akuntansi keuangan. Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa komponen antara lain sistem akuntansi penjualan, sistem akuntansi pembelian, sistem akuntansi persediaan, sistem akuntansi penggajian dan pengupahan, sistem akuntansi hutang, sistem akuntansi piutang, sistem akuntansi penerimaan dan pengeluaran kas, sistem akuntansi biaya dan sistem akuntansi aktiva tetap.

Sistem informasi akuntansi penjualan tentu sangat penting karena penjualan merupakan kegiatan utama dalam perusahaan. Penjualan dibedakan menjadi dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.

Penelitian ini diharapkan memiliki suatu kejelasan dalam pengerjaannya, sehingga di buat rumusan masalah sebagai berikut Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UD Mubarak Kota Tidore Kepulauan

Adapun tujuan dan manfaat di lakukanya penelitian ini iyalah mengetahui dan menganalisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UD Mubarak Kota Tidore Kepulauan.

Tinjauan pustaka

Pengertian penjualan

Swastha basu (2019:8-10), “Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli”. Penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka panjang.

Jenis – jenis penjualan

Jimswik Betah, dkk (2021) terdapat beberapa jenis penjualan didalam sebuah bisnis sebagai berikut :

a. Trade selling

Trade Selling adalah kegiatan penjualan dimana produsen atau pedagang besar memberikan kebebasan kepada pengecer untuk melakukan perubahan distribusi produknya. Penjualan jenis ini bertujuan untuk distributor agar dapat meningkatkan penjualannya.

b. Missionary selling

Missionary selling merupakan penjualan pihak produsen yang memiliki distributor sendiri atau penyalur penjualan bagi produknya. Penjualan jenis ini dilakukan oleh perusahaan sebagai upaya untuk mendorong konsumen agar mau membeli produk langsung dari dealer.

c. Technical Selling

Technical Selling merupakan penjualan dengan upaya untuk memberikan solusi atau memecahkan masalah yang dihadapi oleh pembeli. Produsen akan menjual produk yang dibutuhkan pembeli, sehingga permasalahan yang dialami konsumen dapat teratasi. Jika pelanggan tidak senang dengan sesuatu, penjualan teknis dapat membantu mereka menemukan solusi yang sesuai untuk mereka.

d. New Business Selling

New Business Selling adalah jenis penjualan yang dilakukan dengan cara berusaha menawarkan kepada calon pembeli agar penjual mendapatkan feedback atas produk yang ditawarkan. Jenis penjualan ini biasanya digunakan oleh para pemasar untuk produk asuransi.

e. Responsive Selling

Responsive Selling adalah jenis penjualan yang memberikan tugas untuk setiap tenaga pemasaran agar memberikan respon atas permintaan pembeli atau konsumen serta tenaga pemasaran harus memberikan pelayanan terbaik agar pembeli merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh penjual saat membeli produk dan akan mengulang pembelian yang dilakukan.

Tujuan penjualan

Yatimatun (2021:2), tujuan penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Bentuk-Bentuk Penjualan

Menurut Skola (2021) ada beberapa bentuk-bentuk penjualan sebagai berikut :

- a) Penjualan tunai adalah penjualan yang langsung membayar secara tunai dengan ketentuan kesepakatan harga antara penjual dan pembeli setelah penerimaan produk yang dibeli.
- b) Penjualan Kredit adalah penjualan yang proses pembayaran dengan cara mengangsur atau menyicil sesuai dengan jatuh tempo yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.
- c) Penjualan Tender adalah penjualan yang akan menyajikan produk yang mereka tawarkan, setelah itu diadakan lelang. Pembeli akan memilih produk terbaik untuk diri mereka sendiri dan membuat penawaran.
- d) Penjualan Grosir adalah penjualan yang dilakukan dalam partai besar atau pengambilan jumlah besar dengan harga lebih murah dibandingkan retail karena produk atau barang akan dijual kembali.
- e) Penjualan Ekspor adalah produk atau barang yang akan dijual ke antar negara lain guna mendapatkan keuntungan.
- f) Penjualan Konsinyasi adalah penjualan yang sifatnya titip jual atau penjual menitipkan produk ke customer, jika produk tersebut laku maka customer akan membayar sejumlah produk yang sudah laku.

Tujuan penjualan

Yatimatun (2021:2), tujuan penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Bentuk-Bentuk Penjualan

Menurut Skola (2021) ada beberapa bentuk-bentuk penjualan sebagai berikut :

- a) Penjualan tunai adalah penjualan yang langsung membayar secara tunai dengan ketentuan kesepakatan harga antara penjual dan pembeli setelah penerimaan produk yang dibeli.
- b) Penjualan Kredit adalah penjualan yang proses pembayaran dengan cara mengangsur atau menyicil sesuai dengan jatuh tempo yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Faktor-faktor yang memengaruhi penjualan Sumiyati dan Yatimatun (2021:2), antara lain sebagai berikut.

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Sebuah perusahaan akan mapan apabila mampu mengelola penjualan produknya dengan baik. Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus mampu meyakinkan pembeli untuk memperoleh penjualan yang diharapkan.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Romney dan Steinbart (2015:10), Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur dan instruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal dan ukuran keamanan.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Azhar Susanto (2013:8) fungsi Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut :

- a) Mendukung Aktivitas Perusahaan Sehari-hari Suatu perusahaan agar dapat tetap eksis perusahaan tersebut harus terus beroperasi dengan melakukan sejumlah aktivitas bisnis yang peristiwanya disebut sebagai transaksi seperti melakukan pembelian, penyimpanan, proses produksi dan penjualan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mardi (2014:5) Terdapat tiga tujuan Sistem Informasi Akuntansi, yaitu sebagai berikut :

- 1) Guna memenuhi setiap kewajiban sesuai dengan otoritas yang diberikan kepada seseorang (to fulfill obligation relating to stewardship). Keberadaan sistem informasi membantu ketersediaan informasi yang dibutuhkan oleh seluruh jajaran dalam bentuk laporan pertanggungjawaban pengelolaan perusahaan.

Manfaat sistem informasi akuntansi

menurut Nuriadini (2022) Terdapat lima manfaat Sistem Informasi Akuntansi, yaitu sebagai berikut.

- 1) Memuat atau menyajikan informasi secara tepat waktu dan akurat untuk membantu perusahaan menjalankan aktivitas rantai nilai utama secara efektif dan efisien,
- 2) Memaksimalkan tingkat kualitas dan membatasi biaya produksi produk atau jasa yang dibebankan,
- 3) Memaksimalkan efisiensi kinerja perusahaan baik dibagian keuangan maupun bidang lainnya, Memaksimalkan keterampilan mengambil keputusan, dan Mempermudah komunikasi antar departemen dalam organisasi.
- 4) Komponen Sistem Informasi Akuntansi Manado & Ratulangi (2016), menyebutkan ada enam komponen dari sistem informasi akuntansi yaitu sebagai berikut :
 - a) Orang yang menggunakan sistem.

- b) Prosedur dan intruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
- c) Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnisnya.

Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Mulyadi (2016:3), menjelaskan terdapat lima unsur pokok dalam sistem informasi akuntansi, yaitu :

a) Formulir

Formulir adalah dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi. Contoh formulir adalah faktur penjualan, bukti kas keluar, cek, dan lain-lain.

b) Jurnal-Jurnal

merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Contoh jurnal adalah jurnal pembelian, jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan lain-lain.

c) Buku Besar

Buku besar terdiri dari rekening-rekening yang disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Kemudian rekening juga digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna untuk mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan Daud 2014.

Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2016), menjelaskan prosedur penjualan tunai dan penjualan kredit dinyatakan sebagai berikut:

1) prosedur Penjualan Tunai

a) Bagian order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang, pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

2) Bagian Kas

Menerima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis dilembar faktur penjualan tunai. Kemudian bagian kasa mengoperasikan register kas untuk mendapatkan pita egister yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

3) Bagian Gudang

Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah di order. Kemudian mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang telah di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang.

4) Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudan, hal tersebut untuk mencocokkan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur.

5) Bagian Jurnal

Menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

Metode Penelitian

Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah UD. Mubarak Kota Tidore Kepulauan, yang beralamat di Jl. Kemakmuran .Kelurahan Dowora Kota Tidore Kepulauan. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September 2023 sampai dengan selesai.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini yaitu Penelitian deskriptif Kualitatif. Menurut Sugiyono (2018:213) metode penelitian deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi ilmiah (eksperimen) dimana peneliti sebagai instrumen, teknik pengumpulan data dan di analisis yang bersifat kualitatif lebih menekankan pada makna. Metodologi penelitian kualitatif bertujuan untuk menganalisis dan mendeskripsikan fenomena atau obyek penelitian melalui aktivitas sosial, sikap dan persepsi orang secara individu atau kelompok.

Sumber Data

Menurut Sugiyono (2018:156) Sumber data adalah bagian terpenting dari sebuah penelitian, karena dengan data, peneliti dapat mengetahui hasil dari penelitian yang sudah dilakukan. Peneliti menggunakan dua sumber data untuk mendukung hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, diantaranya menggunakan:

a) Data Primer

Data Primer yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer yang diperoleh dari penelitian ini adalah melalui wawancara dengan informan/narasumber yang peneliti anggap berkompeten dan mengetahui perihal penelitian yang peneliti ajukan dan data dalam UD. Mubarak.

b) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh tidak langsung dari subjek penelitian. Data sekunder sudah dikumpulkan dan disajikan oleh pihak lain, baik dengan tujuan komersial maupun non komersial. Data sekunder biasanya berupa data statistik hasil penelitian dari buku/surat kabar/dokumentasi digital dan arsip-arsip resmi. Untuk memperoleh data sekunder peneliti melakukan observasi pada UD. Mubarak guna mendapatkan dokumen-dokumen terkait. digital dan arsip-arsip resmi. Untuk memperoleh data sekunder peneliti melakukan observasi pada UD. Mubarak guna mendapatkan dokumen-dokumen terkait digital dan arsip-arsip resmi. Untuk memperoleh data sekunder peneliti melakukan observasi pada UD. Mubarak guna mendapatkan dokumen-dokumen terkait

Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2019:455), teknik pengumpulan data adalah langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian yaitu mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu :

a) Observasi

Menurut Marshall dalam Sugiyono (2019:411), Menyatakan bahwa melalui observasi penelitian belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut. Penelitian melakukan pengamatan untuk klarifikasi data yang telah diperoleh. Pada penelitian observasi dilakukan untuk mengetahui perilaku dan makna dari perilaku yang diteliti.

b) Wawancara

Sugiyono (2019:195), mengemukakan bahwa wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan masalah yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.

c) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pelengkapan dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif hasil penelitian observasi dan wawancara, akan lebih kredibel dapat dipercaya jika dapat didukung oleh sejarah, foto-foto atau karya tulis akademik dan seni yang telah ada. (sugiyono,2019:240)

Informan Penelitian

Menurut Sugiyono (2018) menjelaskan tentang sumber informasi dalam penelitian kualitatif adalah informan atau narasumber yang berhubungan dengan permasalahan peneliti dan mampu menyampaikan informasi sesuai situasi dan kondisi latar penelitian. Sedangkan informan adalah orang yang dapat memberikan suatu penjelasan yang kaya dengan detail, dan komprehensif menyangkut dengan subjek yang sedang dicari untuk pengumpulan data penelitian. Dalam penelitian ini peneliti mengambil informan sebanyak 4 orang yaitu ketua UD. Mubarak, Bagian penjualan , Bagian gudang, bagian pengiriman yang semuanya berasal dari pihak UD.Mubarak yang memang memahami betul kondisi perkembangan kinerja sistem informasi akuntansi penjualan. Informan yang dipilih juga sudah dianggap mampu menceritakan pengalaman aktivitas operasi usaha dan telah sesuai dengan kriteria yang disampaikan oleh sugiyono di atas.

Teknis Analisis Data

Analisis data menurut Sugiyono (2018:482) adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

1) Reduksi Data.

Menurut Sugiyono (2018:247-249) Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting yang sesuai dengan topik penelitian, mencari tema dan polanya, pada akhirnya memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Dalam mereduksi data akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai dan telah ditentukan sebelumnya. Reduksi data juga

merupakan suatu proses berfikir kritis yang memerlukan kecerdasan dan kedalaman wawasan yang tinggi.

2) Penyajian Data (Data Display)

Setelah mereduksi data, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk table, grafik, flowchart, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data dapat terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami. Selain itu dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya namun yang sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, dan tersusun sehingga akan semakin mudah dipahami (Sugiyono, 2018:249).

3. Penarikan Kesimpulan.

Langkah terakhir dalam menganalisis penelitian kualitatif adalah penarikan kesimpulan. Menurut Sugiyono (2018:252-253) kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan perumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

Hasil Dan Pembahasan

Sejarah Umum Perusahaan

UD.Mubarak didirikan pada Tahun 2011 yang dimiliki oleh pak bambang yang beralamat di Jl.Kemakmuran Kelurahan Dowora Kota Tidore Kepulauan. Telephon 082235464354 UD.Mubarak merupakan tempat yang menyediakan lemari,meja dan kursi untuk di jual kepada masyarakat

Hasil Penelitian

Pada pembahasan hasil penelitian ini penulis mewawancarai informan yang telah penulis angkat pada BAB III sebelumnya yaitu Ketua UD.Mubarak , bagian penjualan, bagian gudang,bagian pengiriman. Wawancara dengan Ketua UD.Mubarak Pak Bambang pada tanggal 13 desember 2023; selanjutnya wawancara dengan bagian penjualan yaitu Pak Candra pada tanggal 14 Desember 2023; selanjutnya wawancara dengan bagian gudang Pak Arifin pada tanggal 16 Desember 2023,lebih lanjut wawancara dengan bagian pengiriman Pak Ratno pada tanggal 17 desember 2023 dapat di uraikan sebagai berikut.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas maka penulis menarik kesimpulan bahwa Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan UD Mubarak, sudah sesuai dengan Standar Operating Procedure (SOP) Sistem Informasi Akuntansi. Dilihat dari proses dan prosedur penjualan UD Mubarak pada penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit, dari departemen penjualan UD Mubarak pelayanan konsumen sudah sangat bagus,

baik itu dari pelayanan bagian penjualan, bagian gudang serta bagian pengiriman UD Mubarak bertanggungjawab mengantarkan barang pesanan pelanggan dan memastikan barang sampai ke tangan konsumen dengan keadaan baik hanya saja masalah dalam penerapan sistem informasi akuntansi UD Mubarak belum mempunyai bagian accounting dalam melakukan pencatatan laporan keuangan sehingga adanya perangkapan jabatan antara bagian penjualan dan ketua. Dan sistem informasi penjualan tunai yang digunakan masih manual sehingga sering terjadi kesalahan hitung dalam menyusun laporan penjualan.

Daftar Pustaka

- Andrin (2018). *perencanaan sistem informasi dan aplikasinya*, vol.1,Ed. Revisi.yogyakarta
- Apriyanti, A. (2019). *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit*. Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 3(1), 186–197. <https://doi.org/10.31539/costing.v3i1.757>
- Chairina, F. (2019). *Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pada Bpkpd Kota Surabaya*. Jurnal Akuntansi Kontemporer, 11(1), 31–39. <https://doi.org/10.33508/jako.v11i1.2073>
- Christin, (2019). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Listrik Untuk Perencanaan dan Pengendalian Bisnis di PT PLN (Persero) Cabang Manado Selatan*, Jurnal Riset Akuntansi Going Concern, 14(2), 262-267.
- Delima,A.Z. 2017. *Penerapan Sistem Informasi Penjualan PT Colombus Citra Bumi Sulawesi Kabupaten Majene*” Skripsi.Makassar, Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Ferdika, M. (2017). *Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Era Makmur Cahaya Damai Bekasi*. Information System for Educatos and Professionals. E-ISSN: 2548-3587,1(2),175–188.Retrieved from <http://ejournalbinainsani.ac.id/index.php/ISBI/article/view/390/392>
- Fauzi, A., & Wulandari, D. (2020). *Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Obat Berbasis Website dengan Menggunakan Metode Waterfall*. Indonesian Jurnal on Software Engineering (IJSE), 6(1), 71–82. <https://doi.org/10.31294/ijse.v6i1.7911>
- Hermalinda, T. (2021). *Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Kualitas SDM terhadap Peningkatan Kinerja Karyawan (Studi Kasus Pada BUM Desa Di Kabupaten Rejang Lebong)*. Akuisisi, 17(2), 141-152.
- Hery. 2013. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: PT.Grasindo
- Hutahaean J, 2015. *Konsep Sistem Informasi*, Yogyakarta: Deepublish,
- Kotler Kevin.2016. *Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2*.Jakarta: PT. Indeks.
- Krismiaji, 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Lexy, M. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif, cetakan ke-36*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Mardi 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Ghakia Indonesia
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Muliyadi, 2016.*Sistem Akuntansi Edisi empat*. Salemba Empat:Jakarta.
- Ningtyas,2022. *Peningkatan Akuntabilitas Informasi Kas Melalui Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas” Intelektiva Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*. Volume 3 No. 5 Januari 2022.

- Nuraidini, 2022. *Manfaat Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Pendekatan Tam*". *Diponegoro Jurnal Of Accounting Volume 11, Nomor 1, Tahun 2022*. Issn (Online): 2337-3806.
- Rahmawati, 2018 *Analisis dan perancangan sistem informasi perpustakaan sekolah berdasarkan kebutuhan sistem.*" *Berkala Ilmu Perpustakaan dan Informasi* 14.1 (2018): 76-86.
- Richard 2012. *Accounting Informations System, 9th ed. South Western Cengage Learning 5191 Natorp Boulevard Mason, USA. P. 19*
- Roney, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta selatan:
- Salemba Empat. Ratulangi. 2016. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado*. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(4), 191–202.
- Silvi. 2022. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Di Pt Mulia Usaha Bersama Kabupaten Malang*. Skripsi : Universitas Islam Malang.
- Sujarweni, 2015. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Pertama. Yogyakarta Penerbit : Pustaka Baru Press
- Schiffan. 2013. *Increasing Sales*, Terjemahan Eling Ratnawati. PT Bhuana Ilmu Pelopor Klompok Gramedia. Jakarta
- Sumiyati, 2021. *Akuntansi keuangan SMK/MAK Kelas IX, edisi ke-2 Jakarta* : PT Grmedia.
- Sugiyono. 2019. *Metodelogi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, penerbit Alfabeta, Bandung.
- Swastha dan Basu. 2019. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty
- Tumalun 2019. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado*. Manado: *Jurnal Emba*. Vol.7 No.3. Hal. 3019 – 3028
- Thamrin dan Francis. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada.
- Wiratna 2015. *Sistem akuntansi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Prss
- Widiastuti, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer*." *Jurnal Bhirawa* 2.2 (2015): 34-41.s
- Wardani, 2014. *Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan (Studi Kasus Pada Pt Anugerah Cendrawasih Sakti Motor Malang)*. Diss. Brawijaya University, 2014.