

**Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam
Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern
Penjualan
(Studi Kasus pada Yamaha Mataram Sakti Semarang)**

R. NURLIA SARI

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dian Nuswantoro Semarang

ABSTRAKSI

Tujuan dari penelitian ini untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan, dan mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan dan informasi yang di hasilkan akurat, tepat waktu, dan relevan; Pengendalian intern penjualan telah berjalan efektif, yaitu mencakup unsur pokok pengendalian intern : struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya, praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya; Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai maka tujuan dari sistem informasi akuntansi akan dapat tercapai sehingga pengendalian intern pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang akan berjalan secara efektif.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Sistem Pengendalian Intern Penjualan, Efektivitas, Penjualan.

ABSTRACT

The purpose of this research was to evaluate the accounting information system sales, sales effectiveness of internal control, and evaluate sales accounting information systems in supporting the sales effectiveness of internal control applied by PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang. The research concludes that the accounting information system sales adopted by the PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang can provide the required information and information management company that produced accurate, timely, and relevant; Internal controls have been effective sales, which includes the key elements of internal control: organizational structure that separates the strictly functional responsibilities, authority system and recording procedures that provide reasonable protection against property, debts, income and expenses, a healthy practice in carrying out the duties and functions of each organizational unit, employee quality in accordance with its responsibilities; sales accounting information system implemented by PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang to support the effectiveness of internal control sales companies. It can be concluded that the accounting information system of good and adequate then the purpose of the accounting information system can be achieved so that the internal control PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang will run effectively.

Keywords: Accounting Information Systems Sales, Internal Control System Sales, Effectiveness, Sales.

PENDAHULUAN

Perkembangan arus globalisasi dan perkembangan teknologi menyebabkan pengaruh lingkungan usaha di tempat perusahaan beroperasi menjadi semakin luas dan kompleks, segala jenis perubahan yang berkembang akan menimbulkan banyak tekanan baik dari luar maupun dari dalam perusahaan. Masalah yang harus diperhatikan adalah masalah yang berasal dari dalam perusahaan, yaitu masalah yang disebabkan karena kurangnya hubungan yang baik dengan pemasok, pelayanan yang baik terhadap pelanggan serta masalah yang dihadapi oleh manajemen perusahaan. Langkah paling tepat yang diambil oleh pimpinan perusahaan adalah bagaimana seharusnya menerapkan sistem akuntansi yang baik yaitu yang dapat mengatur pelaksanaan kegiatan perusahaan dalam menentukan kebijakan yang akan ditempuh selanjutnya.

Sistem akuntansi merupakan komponen organisasi yang digunakan untuk mengumpulkan, menggolongkan, mengolah, menganalisa, dan mengkomunikasikan informasi keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan kepada pihak-pihak luar, seperti inspeksi pajak, investor, kreditur dan kepada pihak-pihak dalam

terutama pihak manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi terdiri dari sistem akuntansi penjualan, pendapatan, pembelian, penggajian, dan produksi. Sistem Informasi Akuntansi penjualan merupakan bagian dari pengendalian internal yang ditetapkan oleh perusahaan (Mulyadi, 2008). Dengan menggunakan sistem dan prosedur penjualan yang baik atau memadai maka diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan. Untuk menciptakan pengendalian intern dalam perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Unsur pengendalian intern dirancang dalam sistem penjualan dengan merinci unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern, yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat. Unsur-unsur tersebut dirancang untuk mencapai tujuan pokok sistem pengendalian akuntansi, yaitu menjaga kekayaan perusahaan yang berupa piutang dagang dan persediaan produk jadi, dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi, seperti piutang dagang dan pendapatan penjualan.

Yamaha Mataram Sakti adalah perusahaan distributor sepeda motor, produk dan jasa pendukungnya yang memiliki jaringan pemasaran terbesar di Indonesia. Sesuai dengan visi perusahaan, Yamaha Mataram Sakti selalu berupaya untuk menyediakan solusi mobilitas terbaik yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan sistem pengendalian intern penjualan yang solid dan infrastruktur yang tepat guna. Sistem penjualan yang dilakukan oleh Yamaha Mataram Sakti adalah sistem penjualan Tunai dan Kredit. Dengan omset penjualan yang terus meningkat dari waktu ke waktu, saat ini Mataram Sakti melakukan terobosan dan analisa untuk pengembangan bisnis dengan membentuk jaringan-jaringan Penjualan, Perawatan, dan Suku Cadang baru di seluruh Indonesia. Hal ini menyebabkan Mataram Sakti perlu menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik serta sumber daya fisik yang tepat guna dan terintegrasi dengan departemen terkait, sesuai standar yang berlaku sehingga dapat menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan perusahaan.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah angket/kuesioner. Kuisisioner yang digunakan sifatnya tertutup yaitu model pertanyaan dimana pertanyaan tersebut telah disediakan jawabannya, sehingga responden hanya memilih dari alternatif jawaban yang sesuai dengan pendapat atau pilihannya (Supardi, 2005).

Data yang digunakan adalah data kualitatif berupa hasil pernyataan responden dari sangat tidak setuju sampai dengan sangat setuju, kemudian jawaban tersebut disimpulkan, data deskriptif dengan pendekatan studi kasus, dan data kuantitatif diperoleh sebagai hasil pengukuran atau penjumlahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang

PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang memerlukan berbagai informasi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan. Informasi-informasi tersebut dapat dikelola dalam suatu sistem informasi akuntansi yang baik. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan. Hal tersebut dibuktikan dengan kualitas informasi yang dihasilkan sistem informasi akuntansi penjualan, sebagai berikut :

a. Relevan (*Relevance*)

Informasi yang dihasilkan berkaitan dengan aktivitas penjualan pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang sudah memberikan laporan yang jelas dan cukup mengenai kebutuhan bagian penjualan, dan dapat digunakan oleh semua bagian yang menggunakan laporan dari aktivitas penjualan tersebut.

b. Akurat (*Accuracy*)

Informasi yang dihasilkan bebas dari kesalahan, dan tidak bias. Informasi tersebut jelas mencerminkan aktivitas yang terjadi dalam proses penjualan pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang.

c. Tepat Waktu (*Timelines*)

Informasi yang diterima baik mengenai perubahan sistem dan prosedur penjualan maupun perubahan wewenang yang berkaitan dengan aktivitas penjualan diterima tepat waktu oleh seluruh bagian.

2. Pengendalian Intern Penjualan PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang

Pengendalian intern ini diperlukan dalam upaya untuk mengamankan harta perusahaan dari praktek kecurangan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi perusahaan, keandalan dalam data akuntansi. Demikian juga dengan PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang sudah memiliki pengendalian intern penjualan yang efektif. Hal tersebut ditunjukkan dengan telah dilaksanakannya seluruh unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern dalam aktivitas operasional perusahaan.

Unsur-unsur pokok pengendalian intern pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang, sebagai berikut :

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

Pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Dalam melaksanakan aktivitasnya PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang telah membentuk fungsi-fungsi operasional perusahaan dan fungsi penyimpanan terpisah dengan fungsi akuntansi. Hal ini dilakukan agar catatan akuntansi yang diselenggarakan dapat mencerminkan transaksi yang sesungguhnya yang dilaksanakan oleh unit organisasi yang memegang fungsi operasi (Bagian Penjualan) dan fungsi penyimpanan (Bagian Gudang), sehingga data akuntansi yang dihasilkan dapat dipercaya kebenarannya, dan kekayaan organisasi terjamin keamanannya. Fungsi-fungsi yang terlibat dalam aktivitas penjualan pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang :

(1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order tersebut, seperti tipe kendaraan dan keterangan lainnya, mengisi faktur penjualan, menentukan tanggal pengiriman, mengeluarkan surat perintah pengiriman barang beserta surat jalan kepada bagian gudang. Bagian ini dipegang oleh bagian penerima order penjualan.

(2) Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Fungsi ini bekerjasama oleh BAF (*Bussan Auto Finance*).

(3) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli. Fungsi ini dipegang oleh bagian gudang.

(4) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang kepada pembeli. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang. Fungsi ini dipegang oleh bagian gudang.

(5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan penagihan kepada pembeli yang melakukan pembelian secara kredit, menyiapkan dokumen penagihan, memeriksa kelengkapan bukti pendukung. Fungsi ini dipegang oleh bagian administrasi penjualan.

(6) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan, mencatat penerimaan kas dari pembeli dan mencatat penerimaan yang timbul dari transaksi penjualan kredit kedalam kartu piutang, membuat jurnal penjualan kas serta laporan penjualan. Fungsi ini dipegang oleh bagian akuntansi.

2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.

Setiap transaksi pada PT. Yamaha Mataram Sakti hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang berwenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut.

(1) Prosedur Order Penjualan

Prosedur order penjualan baik tunai maupun kredit digunakan untuk melayani pembeli yang akan membeli barang. Prosedur ini dilaksanakan oleh Bagian Penjualan dengan mengisi surat pemesanan kendaraan dengan

informasi antara lain nomor, tanggal pembelian, nama cabang, nama, alamat, no. hp, dan no. ID pembeli, cara pembayaran, type dan spesifikasi sepeda motor, promo, ketentuan perusahaan, tanda tangan customer, sales, admin, spv/ka. Cabang. Setelah membuat surat pemesanan kendaraan, Bagian Penjualan menginput data dari surat pemesanan kendaraan kedalam sistem SAP yang sudah terhubung secara online ke ATPM (PT. Yamaha Indonesia Motor MFG.) untuk dibuatkan faktur kendaraan bermotor.

(2) Prosedur Penerimaan Kas

Melayani pembeli yang membayar harga barang sesuai yang tercantum dalam surat pemesanan kendaraan. Prosedur ini dilakukan oleh Bagian Adm Penjualan, Adm Penjualan menerima surat order penjualan lembar ke-1 dan uang tunai dari pembeli. Setelah uang yang diterima sesuai dengan jumlah yang tercantum dalam surat pemesanan kendaraan, kemudian Bagian Adm Penjualan memberikan kwitansi kepada customer sebagai bukti pembayaran.

(3) Prosedur Penyerahan Barang

Penyerahan Barang kepada pembeli yang telah melakukan pembayaran ke Bagian Adm Penjualan. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian Pengiriman dengan membawa surat jalan. Bagian pengiriman meminta tanda tangan penerima barang sebagai bukti bahwa barang (sepeda motor) sudah diterima oleh customer tanpa komplain.

(4) Prosedur Pencatatan Penjualan

Mencatat transaksi penjualan kedalam buku jurnal penjualan. Prosedur ini dilaksanakan oleh Bagian Akuntansi dengan cara mencatat faktur penjualan yang diterima dari bagian Adm Penjualan kedalam buku jurnal penjualan. Catatan yang digunakan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang di dalam aktivitasnya yaitu Jurnal Penjualan yang pencatatannya dilakukan oleh bagian akuntansi untuk mencatat setiap transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit. Jurnal Penerimaan kas diselenggarakan oleh bagian administrasi untuk mencatat setiap penerimaan kas.

(5) Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

Mencatat transaksi penerimaan kas kedalam buku jurnal penerimaan kas. Prosedur dilakukan oleh Bagian Akuntansi dengan cara mencatat bukti setor yang diterima dari Bagian Adm Penjualan kedalam buku jurnal penerimaan kas.

3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

Dalam menciptakan praktik yang sehat PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang sudah menerapkan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh yang berwenang. Formulir-formulir yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah formulir yang sesuai dengan prinsip-prinsip rancangan suatu formulir memuat nomor urut tercetak, tanggal penjualan, nama dan alamat pembeli, jumlah dan jenis barang yang dijual, harga jual per satuan dan total harga jual, tanda tangan otorisasi. Hal ini dapat dilihat pada formulir-formulir seperti faktur penjualan, bukti kas keluar, dan kwitansi. Formulir-formulir ini digunakan oleh perusahaan untuk mencatat transaksi yang terjadi berkaitan dengan aktivitas penjualan.

Laporan yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang adalah laporan penjualan yang dibuat oleh bagian akuntansi yang disusun berdasarkan kelompok jenis barang yang dijual. Data dalam perusahaan ini dapat diketahui dari jumlah penjualan tunai maupun kredit secara terpisah. Hal ini bertujuan untuk menghasilkan informasi yang dapat dipercaya.

4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Karyawan yang jujur dan ahli dalam bidang yang menjadi tanggung jawabnya akan dapat melaksanakan tanggung jawabnya akan dapat melaksanakan pekerjaannya dengan efisien dan efektif. Untuk itu PT. Yamaha Mataram Sakti selalu mencari sumber daya manusia terbaik yang *kreatif, inovatif, kompetitif dan siap bergabung dalam pencapaian tujuan tersebut*. Dalam pengelolaan SDM, Yamaha Mataram Sakti memiliki sistem manajemen pengelolaan SDM yang profesional dengan prinsip Internally Fair dan Externally Competitive disertai dengan pengembangan SDM melalui program-program pelatihan dan pengembangan lainnya serta jenjang karir yang jelas seiring dengan

berkembangnya bisnis sepeda motor yang semakin meningkat. Setiap orang di Yamaha Mataram Sakti dihargai sesuai dengan prestasi dan potensinya.

3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan PT Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan. Hal tersebut tercermin dari sistem informasi akuntansi penjualan yang dimiliki PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang mampu meningkatkan efektivitas pelaksanaan pengendalian intern dengan menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu sehingga informasi tersebut dapat bermanfaat bagi manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan. Selain itu, dapat dilihat dari PT. Yamaha Mataram Sakti yang sudah memiliki pengendalian intern yang baik, yang tercermin dari tercapainya tiga golongan tujuan dari pengendalian intern yaitu :

- a. Efektivitas dan efisiensi operasi.
- b. Keandalan dan keakuratan data akuntansi.
- c. Kepatuhan terhadap peraturan dan hukum yang berlaku.

Sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang saat ini telah memberi keuntungan diantaranya adalah mendorong ketertarikan konsumen untuk membeli kendaraan pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang, hal ini dikarenakan proses kegiatan penjualannya dapat berjalan dengan cepat dan tanpa berbelit-belit. Semakin banyak konsumen yang tertarik untuk membeli unit kendaraan maka akan mendorong peningkatan jumlah volume penjualan yang pada akhirnya akan meningkatkan laba atau *profit*. Keuntungan yang kedua yaitu membantu PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dalam mengurangi resiko piutang tak tertagih. Hal ini dikarenakan dalam melakukan penjualan kreditnya PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang bekerjasama dengan pihak BAF, sehingga yang menanggung setiap resiko kredit macet adalah pihak BAF.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan, maka simpulan adalah sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan dan informasi yang di hasilkan akurat, tepat waktu, dan relevan.
2. Pengendalian intern penjualan telah berjalan efektif, yaitu mencakup unsur pokok pengendalian intern : (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) praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, (4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan. Hal ini dapat diketahui berdasarkan hasil penelitian pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang sebagai berikut :
 - 1) Sistem informasi akuntansi penjualan telah dapat menghasilkan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu.
 - 2) Output informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi penjualan dapat bermanfaat bagi manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan.
 - 3) Efektivitas pengendalian yang diterapkan mampu memberikan perlindungan terhadap tingkat kesalahan atau kecurangan yang mungkin terjadi dalam aktivitas penjualan perusahaan.

Saran

1. Penelitian selanjutnya sebaiknya bisa memperluas area penelitian agar memperoleh hasil yang lebih optimal.

2. Penelitian selanjutnya sebaiknya mengembangkan topik Sistem Informasi Akuntansi dan menggunakan metode lain dalam menganalisis data penelitian.
3. Bagi perusahaan agar penggunaan sistem informasi penjualan dapat lebih optimal, maka perlu meningkatkan lagi kualitas sistem dan pengendalian terhadap penjualan supaya dapat lebih meningkatkan kinerja perusahaan.
4. Perusahaan perlu menambahkan Auditor Intern dalam kegiatan operasional perusahaan agar kegiatan operasional berjalan sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) atau kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens & Loebbecke. 1997. *Auditing An Integrated Approach*. New Jersey : Prentice hall, Inc.
- Baker, Richard E. 2010. *Akuntansi Keuangan Lanjutan (Persepektif Indonesia)*. Jakarta : Salemba Empat.
- Baridwan, Zaki. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Kedua. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Boynton. 2003. *Modern Auditing*. New York : John Wiley & Sons, Inc.
- _____. 2006. *Modern Auditing*. Edisi 7. New York : John Wiley & Sons, Inc.
- Brata. 2007. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi kasus pada PT Pupuk Kujang (Persero))*. Jurnal Ilmiah Ranggading, Volume 7. No.2.
- Danusaputra, Yonathan. 2007. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (Studi kasus pada PT Astra International-Daihatsu sales Operation)*. Jurnal Ilmiah Ranggading. Vol.7. No.2.
- Daulay, Melwin Syafrizal. 2007. *Mengenal Hardware, Software dan Pengelolaan Instalasi Komputer*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Dunn, Jhon. 1996. *Auditing :Theory and Practice, 2nd Edition*. New Jersey : Practice Hall International,Inc.
- Ghozali. 2006. *Statistik Non-Parametri-Teori dan Aplikasi dengan Program SPSS*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Griffin. 2004. *Manajemen*. Edisi 7. Jakarta : Erlangga.
- Haryadi, Maicella Candra. 2007. *Studi tentang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus pada PT. Anta Express Tour & Travel Service, Tbk.)*. Jurnal Ilmiah Ranggading. Volume 7 No.1.
- Haryono, Jusup. 2003. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Akuntan Liberty.
- Hastoni. 2004. *Peranan Sistem dan Prosedur Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern (Studi kasus : PT. Indomobil Finance Indonesia)*. Jurnal Ilmiah Ranggading. Volume 4 No.2.
- Iriyadi. 2004. *Evaluasi Atas Prosedur Pemeriksaan Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan*. Jurnal Ilmiah Ranggading.
- Jogiyanto. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer, Konsep Dasar dan Komponen*. BPFE. Yogyakarta.
- Kusrini dan Andri Koniyo. 2007. *Tuntunan Praktis Membangun Sistem Informasi Akuntansi Dengan Visual Basic dan Microsoft SQL Server*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Mailinda, Linda. 2004. *Sistem Basis Data*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Ma'roep, Maxi. 2009. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya*. Jurnal Ekonomi Bisnis. Tahun 14. No.3. Nopember 2009.
- Marjuki, Achmad Arief. 2006. *Evaluasi Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada PT Repex International Branch Semarang*. Jurnal Ilmiah Ranggading.
- Mas'ud, Fuad. 2004. *Survai Diagnosis Organisasional : Konsep dan Aplikasi*. Semarang : Badan Penerbit UNDIP.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- _____. 2008. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Keempat. Jakarta : Salemba Empat.
- Niswonger. 1999. *Prinsip-prinsip Akuntansi 19 Jil.1*. Jakarta : Erlangga.
- Nasir, Mohamad. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia.

- Nurgiyanto, Burhan, Gunawan dan Marzuki. 2004. *Statistik Terapan : untuk penelitian ilmu-ilmu social, Cetakan ketiga (Revisi)*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Rizki, Irma Herliza. 2008. *Peran Sistem Akuntansi dalam Mendukung Pengendalian Intern (Studi kasus pada PTP. Nusantara VI (Persero) Medan Sumatera Utara)*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis.
- Romney, Marshaal B. 2006. *Accounting Information System*. Jakarta : Salemba Empat.
- Soemarso. 2007. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung : CV ALFABETA.
- Suhayati, Ely. 2009. *Akuntansi Keuangan*. Jakarta : Erlangga.
- Supardi. 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Cetakan pertama. Yogyakarta : UII Press.
- Sutabri, Tata. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Suwarno, Agus Endro. 2004. *Pengendalian Intern dalam Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan. Vol.3. No.1.
- Tanjung, Abdul Hafiz. 2008. *Akuntansi Pemerintah Daerah*. Jakarta : Salemba empat.
- Tunggal, W Amin. 2000. *Internal Auditing (Suatu Pengantar)*. Jakarta : Erlangga.
- Umar, Husein. 2001. *Riset Akuntansi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wahyono, Teguh. 2004. *Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Widjajanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Yos, Feto Daan. 2010. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT Gendish Mitra Kinarya*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan.
- Yunus, H. 2007. *Sistem Akuntansi*. Edisi Revisi. Jakarta: Penerbit Erlangga.