EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD GUDANGE TAHU TAKWA KEDIRI

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Akuntansi

OLEH :

WINDA PUTRI FEBRIANI

NPM : 12.1.02.01.0100

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2016

Skripsi oleh :

WINDA PUTRI FEBRIANI
NPM : 12.1.02.01.0100

Judul :

EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD GUDANGE TAHU TAKWA KEDIRI

Telah disetujui untuk diajukan Kepada
Panitia Ujian/Sidang Skripsi Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri

Tanggal : 27 Juli 2016

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Dr. Sri Aliami, S.E., M.M.	**Mar'atus Solikah, M.Ak.**
NIDN. 0716086403	NIDN. 0709047405

ii

Skripsi oleh :

WINDA PUTRI FEBRIANI
NPM : 12.1.02.01.0100

Judul :

EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD GUDANGE TAHU TAKWA KEDIRI

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri
pada Tanggal : 09 Agustus 2016

dan dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji

1. Ketua : Dr. Sri Aliami, S.E., M.M.
2. Penguji I : Dr. H. M. Anas, M.M., M.Si.
3. Penguji II : Mar'atus Solikah, M.Ak.

Mengetahui,
Dekan FE,

Dr. Subagyo, M.M.
NIDN. 0717066601

iii

EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD GUDANGE TAHU TAKWA KEDIRI

WINDA PUTRI FEBRIANI
12.1.02.01.0100
EKONOMI – AKUNTANSI
vevero305@gmail.com
Dr. Sri Aliami, S.E., M.M. dan Mar'atus Solikah, M.Ak.
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Winda Putri Febriani : Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UD Gudange Tahu Takwa Kediri, Skripsi, Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2016.

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam suatu perusahaan sangatlah penting, sistem informasi akuntansi penjualan dapat menghasilkan sebuah informasi guna memperbaiki pembuatan keputusan. Agar perusahaan mencapai tingkat penjualan yang maksimal, perusahaan perlu memperhatikan sistem penjualan yang ada di perusahaan. Penelitian ini difokuskan pada (1) Mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD GTT Kediri (2) Mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD GTT Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian dskriptif. Sumber data yang digunakan adalah (1) Data Primer dan (2) Data Sekunder. Prosedur penelitian data yang digunakan adalah (1) Penelitian Kepustakaan *(library research)* (2) Penelitian Lapangan *(field research)* yang dilakukan dengan (1) Observasi (2) Wawancara (3) Dokumentasi. Untuk teknik analisis data dengan (1) mengevaluasi sistem penjualan (2) menyimpulkan adanya kekurangan (3) memberi saran atau rekomendasi. Sedangkan untuk mengecek keabsahan temuan data dilakukan dengan cara (1) perpanjangan pengamatan (2) *member check* (3) triangulasi melalui sumber.

Hasil dari penelitian ini adalah masih terdapat beberapa kelemahan yang ditemukan peneliti pada sistem yang telah diterapkan. tugas Pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit masih terdapat bagian yang merangkap fungsi yaitu bagian pengiriman merangkap fungsi penagihan dan tidak adanya dokumen bukti pengiriman barang. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai, bagian kassa merangkap fungsi sebagai penjualan, tidak adanya fungsi gudang, dan pencatatan penjualan yang belum jelas. Untuk itu peneliti memberi saran untuk menambahkan bagian pengiriman pada penjualan tunai dan menambah dokumen bukti pengiriman. Juga pada penjualan tunai dengan menambah bagian penjualan dan bagian gudang, dan membuat data laporan penjualan yang terperinci.

Kata Kunci : sistem informasi akuntansi, penjualan

I. LATAR BELAKANG

Penjualan merupakan pilar utama dalam sebuah perusahaan. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya atau ingin mendapatkan profit atau laba secara optimal. Salah satu cara memperoleh keuntungan adalah dengan cara melakukan penjualan, baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Penjualan produk akan meningkat apabila manajemen memaksimalkan kinerjanya dan memperhatikan setiap transaksi yang terjadi. Data-data yang timbul selama proses penjualan tersebut harus dikumpulkan dan diolah agar menjadi informasi yang berguna.

Informasi merupakan data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan (Sutabri, 2012:22). Fungsi utama informasi adalah menambah pengetahuan atau mengurangi ketidakpastian pemakai informasi. Oleh sebab itu, perusahaan membutuhkan sistem informasi yang baik khususnya dalam hal ini adalah sistem informasi penjualan, untuk mengantisipasi terjadinya penyelewengan, penggelapan dan penyimpangan lain yang dapat merugikan perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu subsistem informasi akuntansi. Menurut Mulyadi (2008:160), penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun secara tunai. Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan yang penting, karena merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan penjualan, selain itu juga berperan dalam pengawasan penjualan agar tidak terjadi penyelewengan, sebagaimana diketahui bahwa keberhasilan suatu penjualan produk sangat menentukan besar atau kecilnya laba yang akan diperoleh perusahaan.

Krismiaji (2010:13) menyatakan, sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai bagi sebuah organisasi salah satunya dengan cara, memberikan informasi yang tepat waktu dan dapat dipercaya untuk memperbaiki pembuatan keputusan. Untuk itu sebuah sistem informasi akuntansi penjualan sangat penting bagi sebuah perusahaan.

Objek dari penelitian ini adalah UD Gudange Tahu Takwa Kediri, sebuah perusahaan yang bergerak dalam industri manufaktur (makanan). Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh UD Gudange Tahu Takwa dibuat dengan tujuan agar proses

pencatatan transaksi penjualan berjalan dengan lancar. Sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan pada perusahaan tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak disertai dengan sistem pengendalian intern yang baik.

Berdasarkan fenomena di atas, peneliti mencoba untuk melakukan evaluasi tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD Gudange Tahu Takwa dengan mengangkat judul **" Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada UD Gudange Tahu Takwa Kediri ".**

II. METODE

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan penelitian data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan tentang orang-orang, perilaku yang dapat diamati sehingga menemukan kebenaran yang dapat diterima oleh akal sehat manusia.

Penulis menggunakan pendekatan kualitatif karena mendiskripsikan, menguraikan, dan menggambarkan tentang sistem informasi akuntansi penjualan pada UD Gudange Tahu Takwa Kediri.

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang berbentuk deskriptif. Jenis penelitian ini tertuju pada pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang. Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan mengungkapkan fakta atau data yang ada saja, yaitu mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UD GTT. Kemudian menjelaskan dan menganalisis data tersebut berdasarkan landasan teori yang ada. Jadi, tidak dimaksudkan untuk menguji suatu hipotesis tertentu tetapi menggambarkan apa adanya hal-hal yang berhubungan dengan suatu keadaan atau status fenomena tertentu sehingga tidak menggunakan statistik.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan UD GTT (Gudange Tahu Takwa). Lokasi dari perusahaan ini adalah di Desa Toyoresmi Kec. Ngasem Kab. Kediri, tepat di pinggir jalan raya dari arah Gedung Bagawanta Bahari Kediri menuju Desa Pagu. UD GTT memiliki gedung yang terpisah antara pabrik pembuatan tahu dan toko oleh-oleh. Toko oleh-oleh UD GTT berdiri di sebelah barat jalan menghadap ke timur, dengan memiliki berbagai fasilitas untuk pengunjung diantaranya Mushola, lahan

parkir yang luas, dan *rest area* untuk beristirahat.

Alasan peneliti memilih UD GTT sebagai objek penelitian, adalah karena UD GTT merupakan perusahaan yang sedang berkembang di Kediri. Dalam proses berkembangnya perusahaan, tentunya perusahaan mendapat banyak permasalahan khususnya pada sistem penjualannya. Untuk itu peneliti tertarik untuk meneliti sistem informasi akuntansi penjualan UD GTT Kediri.

C. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data adalah suatu cara yang dari suatu penelitian. Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Yang menjadi data primer adalah hasil wawancara adalah sejarah perusahaan dan struktur organisasi perusahaan, dalam hal ini adalah sejarah UD GTT Kediri. Sedangkan data sekunder atau data tambahan berisi informasi tentang hal-hal lain yang ada hubungannya dengan objek penelitian.

1. **Penelitian Kepustakaan *(Library research)***

   Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan dengan membaca dari literatur-literatur, buku, karya ilmiah dan hasil survei pihak lain yang berhubungan dengan objek yang diteliti (sistem informasi akuntansi penjualan). Data yang dikumpulkan peneliti merupakan data sekunder, yaitu data yang paling mendekati pada permasalahan yang diteliti.

2. **Penelitian Lapangan *(Field Research)***

   Penelitian lapangan merupakan penelitian langsung terhadap objek yang diteliti, untuk mendapatkan data yang diperlukan. Data ini merupakan data primer, yang diperoleh melalui :

   a. Observasi

      Observasi adalah pengambilan data dengan melakukan pengamatan tanpa mengajukan pertanyaan kepada responden. Observasi dilakukan dengan cara mencari data secara langsung dilapangan. Hal-hal yang diamati secara langsung pada objek penelitian yaitu bukti-bukti penjualan seperti faktur penjualan, laporan pengiriman barang, dan dokumen lain yang digunakan yang berkaitan dengan penjualan dan aktifitas-aktifitas dalam sistem yang dijalankan.

   b. Wawancara

      Wawancara adalah pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden untuk memperoleh informasi mengenai isu yang

diteliti. Pertanyaan yang diajukan adalah mengenai :

1) Sejarah Perusahaan
2) Struktur Organisasi
3) Tugas dan tanggungjawab masing-masing bagian
4) Bidang-bidang yang terkait dengan penjualan
5) Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan
6) Sistem dan prosedur Penjualan

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen yang digunakan peneliti disini adalah berupa foto, gambar, serta data-data mengenai sistem penjualan di UD GTT.

D. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Dimana penulis menguraikan apa yang menjadi permasalahan yang ada dalam perusahaan, yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan. Dalam menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan, dilihat dari bagian yang terkait, prosedur penjualannya, serta dokumen dan catatan yang digunakan. Adapun teknik analisisnya adalah seperti berikut :

1. Peneliti mengumpulkan data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh UD GTT Kediri.
2. Setelah data terkumpul, data tersebut diidentifikasi dan kemudian dilakukan evaluasi terhadap sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan UD GTT Kediri.
3. Dari hasil evaluasi tersebut, peneliti akan menyimpulkan apakah ada kekurangan atau kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan UD GTT Kediri.
4. Peneliti akan membuat kesimpulan dan membuat saran terhadap kelemahan yang ada pada sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada UD GTT Kediri.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

A. Lokasi Penelitian

UD GTT beralamatkan di Jalan Pamenang Desa Toyoresmi Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri. UD GTT memiliki toko oleh-oleh yang dibangun tidak jauh dari pabrik pembuatan tahunya. Toko oleh-oleh ini memiliki letak yang strategis karena berada di pinggir jalan raya, dan memiliki fasilitas untuk pengunjung seperti mushola, *rest area*, dan tempat parkir yang cukup luas. Toko oleh-oleh inilah yang menjadi

pusat penjualan UD GTT. Sedangkan pabrik pembuatan tahu UD GTT berada sekitar 250 meter di sebelah barat toko oleh-oleh. Rumah produksi pembuatan tahu ini ada di belakang rumah pemilik usaha yaitu Bapak Gatot Siswanto.

Alasan peneliti memilih perusahaan tersebut sebagai tempat penelitian adalah karena UD GTT merupakan perusahaan yang berkembang cukup baik. Sebagai perusahaan yang terus berkembang, UD GTT menemui berbagai permasalahan khususnya masalah mengenai penjualan. Peneliti ingin mengetahui, bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan untuk mendukung peningkatan penjualan perusahaan.

B. Deskripsi Data Hasil Penelitian

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

a. Bagian yang Terkait

Bagian-bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada UD GTT Kediri adalah sebagai berikut :

1) Bagian Penjualan

Bagian penjualan bertugas menerima pesanan dari pembeli dan membuat faktur penjualan

2) Bagian Produksi

Bagian produksi bertugas membuat pesanan yang diorder pembeli melalui bagian penjualan.

3) Bagian Administrasi

Bagian ini bertugas mencatat transaksi penjualan kredit, mencatat dan mengelola piutang, mencatat penerimaan pembayaran piutang pelanggan.

4) Bagian Pengiriman

Bagian ini bertugas menyiapkan barang pesanan dan menyerahkan atau mengirimkan barang kepada pembeli.

b. Catatan Akuntansi yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit UD GTT adalah sebagai berikut :

1) Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan digunakan oleh bagian administrasi untuk merekap data penjualan

2) Buku Piutang

Buku piutang digunakan oleh bagian administrasi untuk mencatat piutang pelanggan.

c. Jaringan Prosedur

Jaringan prosedur yang membentuk sistem pada

penjualan kredit UD GTT Kediri adalah :

1) Prosedur order penjualan
2) Prosedur pengiriman
3) Prosedur pencatatan piutang

d. Prosedur Penjualan Kredit

Penjualan kredit yang terdapat pada UD GTT Kediri melibatkan bagian penjualan, bagian produksi, bagian pengiriman, dan bagian administrasi. Adapun langkah-langkah yang digunakan dalam penjualan kredit pada UD GTT Kediri adalah sebagai berikut :

1) Bagian Penjualan

Bagian penjualan menerima order dari pembeli, baik melalui telepon atau datang secara langsung ke perusahaan. Setelah menerima pesanan, bagian penjualan akan mencatat pesanan yang terjadi dan menghubungi bagian produksi agar pesanan segera diproses. Setelah itu bagian penjualan membuat faktur penjualan rangkap 3, dimana akan didistribusikan sebagai berikut :

- Lembar ke-1 diserahkan ke bagian pengiriman
- Lembar ke-2 diserahkan ke bagian administrasi
- Lembar ke-3 diarsipkan sesuai nomor urut oleh bagian penjualan

2) Bagian Produksi

Setelah mendapat order penjualan dari bagian penjualan, bagian produksi kemudian membuat tahu sebanyak jumlah pesanan yang masuk ke bagian penjualan. Setelah pesanan siap, bagian produksi menghubungi bagian pengiriman memberitahukan bahwa pesanan selesai diproduksi.

3) Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan dari bagian penjualan, dan menerima informasi dari bagian produksi, bagian pengiriman kemudian menyiapkan barang untuk dikemas dan dikirim ke konsumen.

4) Bagian Administrasi

Sesuai faktur penjualan yang diterima, bagian administrasi akan mencatat transaksi penjualan, kemudian memposting ke

rekening piutang pelanggan, dan mengarsip faktur penjualan tersebut sesuai urutan tanggal.

2. **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai**

a. **Bagian yang Terkait**

Adapun bagian-bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada UD GTT Kediri adalah sebagai berikut :

1) *Customer*

Pelanggan *(customer)* dalam penjualan tunai UD GTT Kediri adalah orang yang secara langsung datang ke toko untuk membeli barang.

2) Bagian Kassa

Bagian kassa di toko oleh-oleh bertugas melakukan penjualan, menerima pembayaran dari pembeli, membuat laporan penjualan tunai, dan menyerahkan uang hasil penjualan ke bagian administrasi.

3) Bagian Administrasi

Bagian administrasi dalam penjualan tunai bertugas merekap data penjualan tunai yang terjadi di toko dan menerima uang atas penjualan tunai dari bagian kassa.

b. **Catatan Akuntansi yang Digunakan**

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai UD GTT adalah sebagai berikut :

1) Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan bagian administrasi untuk merekap penerimaan kas dari transaksi penjualan tunai.

2) Kartu Gudang

Kartu gudang digunakan untuk mencatat keluar masuknya barang dan untuk melihat persediaan barang yang ada di gudang.

c. **Jaringan Prosedur**

Jaringan prosedur yang membentuk sistem pada penjualan tunai UD GTT Kediri adalah :

1) Prosedur penerimaan kas
2) Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

d. **Prosedur Penjualan Tunai**

Berikut ini deskripsi mengenai prosedur penjualan tunai pada UD Gudange Tahu Takwa Kediri

1) Pembeli

Pembeli yang datang secara langsung ke toko oleh-oleh memilih barang yang ingin dibeli kemudian dibawa ke bagian kassa

2) Bagian Kassa

Bagian kassa kemudian menscan barang yang ingin dibeli pelanggan dan secara otomatis harga barang akan muncul melalui mesin kasir. Kasir kemudian menerima uang dari pembeli atas barang yang di beli.

3) Bagian Administrasi

Bagian administrasi menerima laporan penjualan tunai dari bagian kassa yang kemudian mencatat penjualan tunai ke dalam jurnal penerimaan kas.

C. Simpulan

1. Temuan

Dari data yang diperoleh peneliti, didapatkan beberapa temuan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pada UD GTT Kediri antara lain sebagai berikut :

1. Pada UD GTT Kediri belum sepenuhnya memisahkan wewenang dan tanggung jawab fungsional secara tegas didalam sistem penjualan tunai, yaitu masih terlihat adanya suatu perangkapan fungsi antara fungsi kassa dan fungsi penjualan barang yang hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja yaitu bagian kassa. Dan perangkapan fungsi pengiriman dan penagihan piutang yang masih dilakukan oleh bagian pengiriman, juga tidak ada fungsi gudang.
2. Untuk penerimaan kas (uang), baik dari penjualan kredit maupun penjualan tunai semuanya masih dilakukan oleh bagian administrasi yang seharusnya hanya bertugas mencatat dan mengawasi pemasukan dan pengeluaran keuangan serta menyelenggarakan kegiatan surat menyurat dengan pihak luar.
3. Tidak adanya pencatatan penjualan secara tunai oleh bagian administrasi. Hal ini akan mengakibatkan kurangnya informasi untuk perusahaan atas jumlah penjualan tunai yang sudah terjadi.
4. Belum ada dokumen bukti pengiriman barang dalam

proses penjualan kredit maupun tunai. Dan juga pengarsipan dokumen yang tidak tersusun dengan rapi. Sehingga kesusahan dalam mencari arsip dokumen yang lama.

2. Rekomendasi

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian, pembahasan dan evaluasi yang sudah penulis kemukakan di bab sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa rekomendasi yang sekiranya dapat diterapkan di perusahaan agar bermanfaat dalam mengurai permasalahan yang ada. Rekomendasi yang dapat penulis sampaikan antara lain :

1. Memisahkan fungsi penjualan dengan fungsi kasir, sehingga dengan pemisahan tersebut diharapkan penjualan tunai di toko oleh-oleh akan semakin berjalan dengan baik dan meningkatkan penjualan.
2. Memisahkan fungsi penagihan dan fungsi pengiriman, sehingga dengan pemisahan tugas dan tanggung jawab tersebut diharapkan tidak terjadi permasalahan dengan piutang yang tertagih
3. Memisahkan tugas dan tanggungjawab fungsi administrasi dan kas. Fungsi administrasi hanya melakukan pencatatan saja, sedangkan yang menerima dan mengurus uang hasil penjualan adalah fungsi kas.
4. Menambahkan bagian gudang dalam penjualan tunai, untuk mengurusi setiap barang persediaan khususnya barang konsinyasi
5. Menambahkan dokumen bukti pengiriman barang pada bagian pengiriman, sebagai tanda bukti bahwa pelanggan sudah menerima barang yang dikirim. Kemudian membuat tempat khusus (rak buku) untuk mengarsipkan dokumen (laporan penjualan, jurnal penerimaan kas, catatan piutang, nota penjualan, dll), sehingga informasi yang dihasilkan dari proses penjualan aman, dan dapat digunakan sewaktu-waktu sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Diana, Anastasia & Lilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Perancangan, Proses, dan Penerapan.* Yogyakarta : ANDI

Fahmi, Irham. 2011. *Analisi Laporan Keuangan.* Bandung : Alfabeta

Hall, A. James. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat

Jusup, Al Haryono. 2011. *Dasar-dasar Akuntansi*. Yogyakarta : STIE YKPN.

Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Ketiga.* Yogyakarta : STIE YKPN

Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi.* Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat

Mulyanto, Agus. 2009. *Sistem Informasi Konsep & Aplikasi*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar

Prasetyo, Eko. 2008. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Guna Mendukung Terciptanya Sistem Pengendalian Intern Yang Baik Pada Perusahaan Meubel UD Morodadi Kediri*. Disertasi. Tidak dipublikasikan. Kediri: Universitas Nusantara PGRI Kediri

Puspita, Lilis & Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : Graha Ilmu

S.P. Hariningsih. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : Ardana Media

S.R. Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Kelima*. Jakarta : Salemba Empat

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D).* Bandung : ALFABETA

Sutabri, Tata. 2012. *Analisis Sistem Informasi.* Yogyakarta : ANDI

Suwardjono. 1991. *Akuntansi Pengamtar*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta

Swastha, Basu. 2005. *Manajemen Penjualan. Cetakan ke-duabelas.* Yogyakarta : Liberty Yogyakarta

Winarno Wahyu Wing. 2006. *System Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : STIM YKPN

Zaki, B. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode. Edisi Kelima.* Yogyakarta : BPFE.