JURNAL

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENGENDALIAN *INTERN* PADA CV SINAR MENTARI SUKSES KEDIRI

Oleh:

Aprilia Safitri

12.1.02.01.0063

Dibimbing oleh :

1. **Dr. Subagyo, M.M**
2. **Drs. Ec. Sugeng, Ak., MM.,M.AK.,CA**

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI (FE)

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TAHUN 2017

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: APRILIA SAFITRI
NPM	: 12.1.02.01.0063
Telepun/HP	: 085649756634
Alamat Surel (Email)	: apriliasafitri32@gmail.com
Judul Artikel	:Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Peningkatan Pengendalian Intern Pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.
Fakultas – Program Studi	: FE - AKUNTANSI
Nama Perguruan Tinggi	: UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
Alamat Perguruan Tinggi	: Jl. KH . Ahmad Dahlan No.76 Kota Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa :

a. artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
b. artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri,17 Februari 2017
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Dr. Subagyo, M.M NIDN. 0717066601	Drs. Ec. Sugeng, Ak., MM., M.Ak., CA NIDN. 0713026101	Aprilia Safitri NPM: 12.1.02.01.0063

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENGENDALIAN *INTERN* PADA CV SINAR MENTARI SUKSES KEDIRI

Aprilia Safitri
12.1.02.01.0063
Fakultas Ekonomi – Akuntansi
Apriliasafitri32@gmail.com
Dr. Subagyo, M.M dan Drs. Ec. Sugeng, Ak., MM., M.Ak., CA
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

APRILIASAFITRI :Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Peningkatan Pengendalian *Intern* Pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri. Skripsi. JurusanAkuntansi,FE UN PGRI Kediri, 2016.

Perusahaan di dirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya.Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar.Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Salah satu cara yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan sistem penjualan kredit. Maka perlu untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit terhadap peningkatan pengendalian intern CV. Sinar metari Sukses Kediri.

Penelitian ini bertujuan untuk (1) menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.(2) Untuk menganalisis penerapan pengendalian *intern* penjualan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.

Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif, Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder, Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri sudah cukup baik dan sistem pengendalian *intern* sudah berjalan dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis memberikan saran sebaiknya segera dilakukan pembagian tugas agar peusahaan bisa berjalan dengan baik sehingga dapat menghasilkan laba yang di inginkan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Sistem Penjualan Kredit,Pengendalian*Intern*

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan globalisasi yang terjadi saat ini menjadikan banyaknya pesaing para pengusaha yang ingin menciptakan tujuan laba yang maksimal , segala jenis perusahaan kecil maupun besar saling meningkatkan persaingan yang ketat dan tajam. Untuk mengembangkan penjualan dan laba, perkembangan persaingan akan menimbulkan banyaknya tekanan baik dari luar maupun dari dalam sebuah perusahaan. Maka untuk menjadi unggul dalam persaingan, perusahaan harus memiliki manajemen yang baik sehingga akan tercapai laba yang maksimal.

Perkembangan teknologi yang semakin terus meningkat, membuat para pengusaha menggunakan komputer dalam sistem informasi akuntansi yang dapat mempermudah atau memperlancarkan aktivitas-aktivias yang ada dalam perusahaan agar pelaksanaan dapat lebih cepat,akurat dan efesien.Tujuan dari pengembangan ini adal untuk lebih mengoptimalkan kinerja sistem informasi akuntansi agar sesuai dengan lingkungan perusahaan tersebut dijalankan.

Menurut Mulyadi (2001:2) Sistem akuntansi adalah suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem akuntansi mengorganisasikan formulir, catatan dan laporan untuk menyediakan informasi laporan keuangan yang di butuhkan di perusahaan.Salah satu sistem informasi yang memegang peranan penting dalam organisasi perusahaan adalah sistem informasi akuntansi.

Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan yang mengingingkan perusahaannya tetap berjalan lancar. Penjualan yang baik akan membuat sebuah perusahaan mengalami kenaikan dan dapat menguasahi pangsa pasar, dan apabila penjualan sebuah perusahaan semakin besar maka laba yang dihasilkan akan meningkat. Dengan begitu maka kelangsungan hidup perusahaan berjalan dengan baik.

Dalam aktivitas penjualan, perusahaan tidak hanya menjual tetapi bagaimana sebuah

perusahaan melakukan aktivitas penjualan tersebut tercatat dengan baik dan benar. Semua proses penjualan membutuhkan suatu sistem yang tepat, dengan menggunakan sistem penjualan yang baik dan memadai maka diharapkan akan menunjang peningkatan pengendalian intern penjualan. Untuk menciptakan pengendalain intern dalam perusahaan, perlu di bentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.Unsur penjualan dirancang dalam sistem penjualan dengan merinci unsur-unsur pokok pengendalian intern yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktek sehat.Dengan begitu prosedur penjualan yang ada dalam perusahaan bisa berjalan dengan lancar.

Pengendalian intern menurut Rama & Jones (2009: 8) adalah untuk membantu mencapai tujuan diantaranya untuk melindungi aset-aset perusahaan dari kerugian atau korupsi, dan untuk memelihara keakuratan data keuangan.

Pengendalian intern sangat penting bagi perusahaan dikarenakan dengan adanya pengendalian intern maka dapat mengarahkan, mengawasi, dan mengukur sumber daya suatu perusahaan agar menjadi lebih baik.Pengendalian intern dapat mencegah kerugian dan dapat menyediankan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan.Dalam hal ini, khususnya pengendalian intern penjualan.

Dengan demikian hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian intern penjualan merupakan suatu kesatuan yang saling menunjang, yang dapat meningkatkan efektivitas dalam pencapaian tujuan perusahaan.

CV. Sinar Mentari SuksesKediri merupakan Distributor besar yang pada sistem penjualannya menggunakan partai besar dalam bentuk kredit. Perusahaan ini memiliki sistem penjualan ke berbagai swalayan yang ada pada wilayah kediri. Maka dari itu diperlukan sistem penjualan yang efektif dan efisien yang dapat berguna untuk

mengamankan aset dan guna untuk melakukan kegiatan pengawasan terhadap aktivitas penjualan, serta pengaruhnya terhadap pengendalian intern. Dengan adanyanya sistem penjualan dan pengendalian intern yang baik maka mencegah adanya kecurangan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul "Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan pengendalian intern pada CV. Sinar Mentari Sukses.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disusun di atas maka dapat di identifikasi permasalahannya yaitu:

1. Diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik untuk kelansung hidup perusahaan.
2. Pentinganya pengendalian intern yang baik dalam meningkatkan sistem penjualan.

C. Batasan Masalah

Agar penulisan ini tidak menyimpang dari tujuan awal yang direncanakan, disini hanya menganalisis variabel independen adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada kaitannya dengan variabel dependen yaitu pengendalian intern pada penjualan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pertanyaan penelitian dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri?
2. Bagaimana penerapan pengendalian intern penjualan yang dilakukan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri?

E. Tujuan Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai diantaranya :

1. Untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.
2. Untuk menganalisis penerapan pengendalian intern penjualan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.

F. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, antara lain:

1. Manfaat Teoritis
   a. Bagi penulis

      Dapat menambah pengetahuan,pemahaman dan pengalaman dalam rangka menerapkan sistem informasi akuntansi khususnya pada penjualan dan pengendalian intern penjualan.

   b. Bagi pihak lain

      Peneliti diharapakan memberikan informasi dan ilmu yang dapat membandingan untuk penelitian selanjutnya.
2. Manfaat praktis

   Penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu pengetahuan untuk pengembangan ilmu ekonomi/akuntansi khususnya yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian intern penjualan

II. METODE

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

   Pendekatan yang peneliti gunakan adalah pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono (2014:15) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat *postoppositivme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagia lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah instrument kunci, pengambilan sampai sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi(gabungan), analisis data bersifat induktif/ kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi.
2. Jenis Penelitian

   Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif merupakan suatu penelitian yang dirancang untuk memberikan gambaran atau uraian atas hasil penelitian.Tujuan dari penelitian ini adalah

mengungkapkan fakta, keadaan, fenomena, variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berjalan.

Penelitian kualitatif adalah sebuah penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Dengan kata lain, penelitian ini disebut penelitian kualitatif karena merupakan penelitian yang tidak mengadakan perhitungan.

B. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, kehadiran peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Kehadiran peneliti mutlak diperlukan, karena disamping itu kehadiran peneliti juga sebagai pengumpul data. Sebagaimana salah satu ciri penelitian kualitatif dalam pengumpulan data dilakukan sendiri oleh peneliti. Sedangkan kehadiran peneliti dalam penelitian ini sebagai pengamat partisipan/berperan serta, artinya dalam proses pengumpulan data peneliti mengadakan pengamatan dan mendengarkan hasil wawancara dengan objek penelitian secermat mungkin.

C. **Tempat dan Waktu Penelitian**

1. Tempat Penelitian

   Tempat pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan di CV.Sinar Mentari Sukses alamat jalan Puskesmas Joho, Sumberejo Ngasem Kediri.

2. Waktu Penelitian

   Waktu penelitian dilakukan pada bulan Agustus 2016 sampai oktober 2016 dengan tujuan untuk memperoleh data yang akan digunakan dalam penelitian.

D. Tahapan Penelitian

Tahap penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi dan merumuskan masalah tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Sinar Mentari Sukses.
2. Melakukan studikepustakaan (studi pendahuluan) mengacu pada teori-teori yang berlaku dan dapat dicari atau ditemukan pada buku-buku penelitian orang lain.
3. Mengumpulkan data mengenai sistem penjualan kredit pada

CV. Sinar Mentari Sukses Mengolah dan menyajikan informasi.

4. Menganalisis dan menginterprestasikan.
5. Memberikan saran untuk perbaikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Sinar Mentari Sukses.
6. Mengumpulkan hasil penelitian secara keseluruhan.

E. **Sumber Data**

Sumber data merupakan tahapan dalam proses penelitian yang penting, karena hanya mendapatkan data yang tepat maka proses penelitian akanberlangsung sampai peneliti mendapatkan jawaban dari rumusan masalah yang sudah ditetapkan.

Untuk menyelesaikan penelitian ini penulis mengumpulkan data-data dari berbagai sumber antara lain:

1. Data Primer

   Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati, dan dicatat pertama kalinya melalui metode wawancara, sehingga menghasilkan data kualitatif.Data yang diperoleh adalah data mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Sinar Mentari Sukses.

2. Data Sekunder

   Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber lainnya melalui pengumpulan data dari dokumen-dokumen terkait, yaitu tentang tugas dan wewenang masing-masing karyawan (*job description*), struktur organisasi, catatan atau pembukuan, dan dokumen yang berkaitan dengan pengendalian.

F. **Prosedur Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian dapat dibedakan menjadi tiga bagian, yaitu sebagai berikut:

1. Observasi

   Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang cukup efektif untuk mempelajari suatu sistem.Dalam penelitian ini, peneliti mengamati secara langsung penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan pengendalian intern.

2. Wawancara

   Wawancara adalah teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi

pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan pihak CV. Sinar Mentari Sukses Kediri untuk memperoleh data mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap peningkatan pengendalian intern.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara yang dapat dilakukan untuk memperoleh data dengan mengumpulkan dan mencatat dokumen yang dimiliki oleh perusahaan berupa sistem penjualan kredit Metode dokumentasi digunakan agar memudahkan peneliti memfokuskan perhatian dalam pengumpulan data yang diarsipkan dan dibukukan pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.

G. Teknik Analisis Data

Bagaimana langkah-langkah menganalisis data maka peneliti menggunakan:

1. Mengumpulkan data-data mengenai sistem penjualan yang dilaksanakan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri
2. Mengidentifikasi pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit dan kemudian dilakukan evaluasi terhadap peningkatan sistem pengendalian intern yang dilaksanakan di CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.
3. Membuat kesimpulan dan saran terhadap kelemahan atau masalah yang ada pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri

H. Pengecekan Keabsahan Temuan

Pengecekan keabsahan temuan dalam penelitian ini dialakukan dengan cara mengklarifikasi hasil temuan dengan pihak yang terkait selain itu juga dengan mencocokan hasil-hasil temuan dengan dokumen-dokumen pendukung

yang terkait dengan hasil temuan sehingga tidak ada keraguan dalam penyajian hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri selain agar tidak ada keraguan dalam penyajian hasil penelitian, juga agar hasil yang disajikan dalam tugas akhir ini benar adanya sesuai dengan fakta yang ada pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

A. Deskripsi Data Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka didapat data hasil penelitian sebagai berikut :

1. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri

Dalam melaksanakan kegiatan operasional penjualannya CV. Sinar Mentari Sukses Kediri menerapkan sebuah sistem informasi akuntansi penjualan.Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan, maka terdapat prosedur penjualan yang jelas.Berikut ini terdapat penjelasan mengenai prosedur penjualan kredit, catatan akuntansi, dokumen penjualan kredit yang digunakan dalam aktivitas penjualan kredit yang terdapat pada CV. Sinar Mentari Sukses Kediri.

a. Prosedur Penjualan Kredit

1) Prosedur order penjualan

Dalam prosedur order penjualan ini, fungsi sales menerima permintaan dari pelanggan. Fungsi sales lalu mengirimkan ke fungsi penjualan. Fungsi penjualan lalu membuat surat jalan dan menyetujui status kredit dan mengirimkan kebagian fungsi-fungsi lainya.

2) Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur pengiriman ini, fungsi gudang memberikan barang sesuai dengan pesanan dan menyiapakan barang, mengirimkan barang dan nota kepada pelanggan sesuai dengan surat pengantar yag diterima dari fungsi central order.

3) Prosedur penagihan

Dalam prosedur penagihan, fungsi akuntansi

menerima faktur dari fungsi penjualan

4) Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur pencatatan piutang ini, fungsi akuntansi mencatat surat penagihan ke dalam buku piutang sebagai rekapan dari piutang Cv. Sinar Mentari Sukses kepada pelanggannya.

b. Catatan akuntansi yang digunakan

1) Jurnal penjualan

Catatan ini berfungsi untuk mencatat transaksi penjualan kredit.

2) Kartu stok barang

Catatan ini berisi persediaan barang yang tersimpan di gudang yang lakukan oleh bagian gudang.

3) Kartu Piutang

Catatan ini dibuat untuk mencatat saldo piutang pelanggan seseuai dengan nama pelanggan.

c) Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:

1) Surat order (purchase order)

Dokume yang berisikan nama barang pesanan dari pelanggan dan sebagai bukti order penjualan.

2) Surat jalan

Dokumen pengiriman barang

3) Faktur

Dokumen yang berisikan harga barang dan sebagai bukti bahwa barang sudah diterima oleh pelanggan

4) Surat penagih

Dokumen yang berisikan rincian piutang dan digunakan untuk menagih piutang.

d) Bagan alir dokumen dari sistem penjulan kredit

Bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit antara lain:

1. Bagian Order Penjualan

Menerima order dari pelanggan, Menyetujui order dari pelanggan, Membuat daftar pesanan rangkap 2, Surat Order lembar 1 di simpan kebagian order penjualan, Surat Order 2 kebagian gudang, Berdasarkan daftar pesanan lembar 1 kemudian membuat Surat jalan rangkap 4,Surat order pengiriman lembar 1,

diarsipkan sesuai berdasarkan nomor, Surat jalan lembar 2, ke bagian gudang, Surat jalan lembar 3, di berikan kepelanggan

2. Bagian Gudang

   Menerima surat jalan lembar 2,3 dari bagian penjualan kemudian menyiapkan barang yang dipesan pelanggan, Menyerahkan barang dan surat jalan ke bagian pengiriman dan di catat ke kartu gudang

3. Bagian Pengiriman

   Menerima surat pengantar lembar 2,3, menyiapkan barang, Menyerahkan barang kepada pelanggan dan meminta tanda tangan

4. Bagian Penagih

   Berdasarkan surat order barang dari penjualan dan surat jalan 3 dari bagian pengiriman, kemudian membuat faktur rangkap3, Faktur lembar 1,ke bagian akuntansi, Faktur lembar 2 di arsipkan untuk bagian penagih, Fakur lembar 3 untuk pelanggan

5. Bagian Akuntansi

   Menerima faktur 1 dari penagih, Mencatat penjualan, Membuat jurnal penjualan, Membuat catatan piutang

2. Unsur-unsur pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit CV. Sinar Mentari Sukses

CV. Sinar Mentari Sukses melakukan pengendlian intern terhadap sistem penjualan kredit sebagai berikut:

1. Organisasi
   a) Bagian penjualan terpisah dari bagian penagih
      Bagian penjualan di pegang oleh bagian penjualan
   b) Bagian kredit di pegang oleh bagian penjualan, Bagian akuntansi terpisah dari bagian penjualan
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur pencatatan
   a) Order dari pelanggan di otorisasi oleh bagian sales
   b) Order menggunakan surat order
   c) Pengiriman di otorisasikan oleh fungsi

pengiriman dengan menandatangani surat jalan dan faktur

d) Bagian akuntansi menandatangi surat penagihan dan faktur kemudin di catat dalam jurnal penjualan dn buku piutang.

3. Praktik yang sehat

a) Penggunaan dokumen dengan nomor urut tercetak

b) Secara periodik bagian akuntasi mengirimkan pernyataan kepada pelaggan untuk menguji ketelitian piuta

4. Karyawan dengan kualitas yang sesuai dengan tanggung jawabnya

Untuk mendapatkan karyawan yang kompoten dan dapat dipercaya, pada saat penerimaan karyawan dilakukan seleksi calon karyawan sesuai kebutuhan perusahaan.

B. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari penerapan sistem penjualan pada CV. Sinar Mentari Sukses maka dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan sistem Informasi akuntansi penjualan pada CV. Sinar Mentari Sukses terdapat beberapa fungsi yaitu:

a. fungsi order penjualan,fungsi gudang,fungsi pengiriman,fungsi penagih dan fungi akuntansi. Dalam sistem penjualan di CV.Sinar Mentari Sukses perlu adanya fungsi kredit agar sistem penjualan bisa berjalan lancer dan dapat mencegah piutang tak tertagih

b. Catatan akuntansi yang digunakan dalam CV.Sinar Mentari Sukses meliputi jurnal penjualan,kartu stok barang,kartu piutang. Dalam catatannya masih sederhana.

c. Dokumen yang digunakan pada CV.Sinar Mentari Sukses meliputi surat order,surat jalan,faktur dan surat penagih. Dalam penggunakan sistem penjualan kredit sudah cukup baik, Karena dalam sistem penjualannya menggunakan dokumen

d. Jaringan prosedur pada CV.Sinar Mentari Sukses meliputi prosedur penjualan,prosedur pengiriman,prosedur penagih dan prosedur pencatatan piutang sudah berjalan dengan baik.

2. Penerapan pengendalian Intern yang terdapat di CV. Sinar Mentari Sukses berjalan dengan baik di lihat dari unsur pengendalian intern pada CV.Sinar Mentari Sukses yaitu organisasi,sistem otorisas dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat.

IV. DAFTAR PUSTAKA

ArsenoTeguh, 2014,*Evaluasi Pengendalian intern Sistem Informasi Penjualan Kredit Pada PT. Sanken Elektronik*.http://eprints.dinus.ac.id/8893/2/abstrak_14004.pdf

Diana, Anastasia danLilis Setiawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Perancangan, Proses, dan Penerapan*, Yogyakarta: CV. Andi Offset.

Hall,Jmaes. A. 2007. *Sistem informasi akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat.

Hery, S.E., M.SI.*TeoriAkuntansi* Jakarta: Kencana, 2011 ISBN 978-979-1486-903

MulyantoAgus. 2009. *SistemInformasiKonsepdanAplikasi*, PustakaPelajar.

Mardi.2014. *SistemInformasiAkuntansi*, Bogor: Ghalia Indonesia.

Mulyadi. 2010. *SistemInformasiAkuntansi*,Jakarta: PT. SalembaEmban Patria.

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga, PenerbitSalembaEmpat, Jakarta.

Moleong, L. J. 2007. *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: RosdaKarya Bandung.

Neva Saputri Hisata (2014) *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhada Efektifitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Batavia Prosperindofinance Tbk Palembang*.

http;//eprints.mdp.ac.id/id/eprint/1133

Pebriyanti, Permana Heni, Sidah (2011) *Sistem Informasi AKuntansi Penjualan Kredit PT. Naga Putra Sutramas Textile*. http://siakad.plb.ac.id>jurnal-akuntansi.Vol.1 No. 2 Juli 2001

Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart, 2009.*Sistem InformasiAkuntansi*, Terjemahan DewiFitria Sari, dan Beny Amos Kwary, S.S., Jakarta: Salemba Empat.

Rama, Dasaratha V. & Jones, Frederick L. 2008.*SistemInformasiAkuntansi*, Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono.2014.*Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

V. Wiratna Sujarweni.2015. *Sistem akuntar*

V. Wiratna Sujarweni.2015. *Sistem akuntar*