

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN
PADA CV. JARING CITRA LESTARI MEDAN**

Oleh :

Emi Sidabutar
STIE Profesional Indonesia Medan

ABSTRAK

Perkembangan sektor perdagangan ekonomi di Indonesia dan era globalisasi menjadikan informasi hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Informasi yang akurat, cepat, dan tepat waktu tidak akan diperoleh apabila tidak didukung oleh sistem yang baik. Sistem informasi yang baik harus dapat mendukung perusahaan tersebut dapat lebih unggul di dalam bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Berkaitan dengan hal tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Pengambilan Keputusan Penjualan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan”. Dengan tujuan untuk menganalisis dan mempelajari sistem akuntansi yang berjalan dan mengetahui apakah sistem akuntansi yang dilaksanakan sudah dimanfaatkan dalam pengambilan keputusan penjualan. Masalah dibatasi pada sistem dan prosedur penjualan yang berlaku di CV. Jaring Citra Lestari Medan serta catatan akuntansi dan pelaporannya. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah Sistem Informasi Penjualan yang dilaksanakan telah mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan”. Jawaban hipotesis sementara adalah “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV. Jaring Citra Lestari belum mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan”. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengambilan Keputusan Penjualan. Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara dan pengamatan. Jenis analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa hipotesa ditolak dengan menjelaskan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV. Jaring Citra Lestari Medan sudah dijalankan dengan memadai dalam proses pengambilan keputusan penjualan. Informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi telah mampu memberikan informasi yang dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan penjualan.

Kata Kunci : **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengambilan Keputusan Penjualan.**

PENDAHULUAN

Melihat kondisi persaingan pasar usaha yang ketat saat ini menjadikan kebutuhan informasi mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen

dimana kecepatan dan keamanan informasi yang digunakan merupakan dasar utama bagi manajemen untuk mengantisipasi situasi dan kondisi didalam maupun diluar perusahaan agar dapat bertindak lebih hati-hati, sehingga

mencegah timbulnya kerugian. Jadi, informasi yang ada dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan penjualan, yang diharapkan akan membawa perusahaan ke arah laba optimal, serta merupakan alat bantu bagi manajer untuk merumuskan kebijakan yang akan ditempuh khususnya di bidang penjualan.

Keputusan penjualan berhubungan dengan lokasi pemasaran, riset pemasaran, promosi, penggunaan merk dagang, pengepakan produk, penetapan harga pokok, dan distribusi produk. Beberapa unsur dari keputusan penjualan berkaitan dengan prosedur penjualan tunai maupun kredit.

CV. Jaring Citra Lestari Medan adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat-alat rumah tangga. Dalam melakukan transaksi penjualan CV. Jaring Citra Lestari Medan sangat tergantung dengan sistem yang berjalan. Namun dalam kenyataannya belum dimanfaatkan secara maksimal dalam proses pengambilan keputusan manajerial. Seperti keputusan penjualan yang belum memanfaatkan informasi yang dihasilkan dari sistem yang berjalan.

Berdasarkan beberapa kajian diatas, penulis mencoba membahas tentang **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Pengambilan Keputusan Penjualan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan. “**

Masalah

Berdasarkan uraian dan penjelasan diatas permasalahan yang perlu diteliti adalah **“Apakah Sistem Informasi Penjualan yang dilaksanakan telah mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan dalam penagambilan keputusan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan?”**

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini, adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis dan mempelajari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang sedang berjalan untuk mengetahui kelemahan sistem yang sedang berjalan.
2. Mengetahui pelaksanaan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Jaring Citra Lestari Medan.
3. Mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan CV. Jaring Citra Lestari Medan dalam memproses transaksi penjualan telah mampu menghasilkan informasi yang handal dalam pengambilan keputusan, terutama keputusan penjualan.

Manfaat Penelitian

1. Penelitian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan dan wawasan mengenai penjualan serta sistemnya dengan menggunakan konsep Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan bagi lingkungan pendidikan dan akademisi.
2. Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi pihak manajemen serta sebagai masukan dan pertimbangan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan dalam upaya meningkatkan efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan di perusahaan tersebut.

3. STUDI KEPUSTAKAAN

Penjualan

Menurut Mulyadi (2008:202), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba

dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”.

IAI dalam SAK No. 23 paragraf 2 (2009) menyatakan, “Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi oleh entitas untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dimiliki untuk dijual kembali”.

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora (2000:24) menyatakan, “Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan pengalihan hak kepemilikan barang atau jasa baik yang diproduksi sendiri atau dibeli dari pihak lain untuk diserahkan kepada pembeli dengan pembayaran secara kredit maupun tunai dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Sistem Informasi Akuntansi

Organisasi sangat tergantung pada sistem informasi agar selalu dapat kompetitif. Informasi merupakan sumber daya yang arti pentingnya sama dengan pabrik dan peralatan. Informasi adalah data yang berguna yang diolah sehingga dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan yang tepat. Sistem adalah sekumpulan sumber daya yang berhubungan untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Mulyadi (2013:3) “Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan

informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengolahan perusahaan”.

Pengertian sistem informasi akuntansi menurut Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2009:28), menyatakan “*Accounting information system is a system that collects, records, stores, and processes data to produce information for makers*”.

Sedangkan pengertian sistem informasi akuntansi menurut George H. Bodnar dan William S. Hopwood (2010:1), menyatakan “*Accounting information system is a collection of resources, such as people and equipment, designed to transform financial and other data into information*”.

Menurut Wijayanto (2001:5) mengemukakan, “Sistem informasi akuntansi adalah formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur dan alat yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha satu kesatuan ekonomik sebagai tujuan untuk menghasilkan umpan balik dalam bentuk laporan yang diperlukan manajemen untuk mengawasi usahanya dan bagi pihak lain yang berkepentingan sebagai pemegang saham”.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan suatu prosedur yang digunakan dalam menyampaikan data kegiatan perusahaan terutama yang berhubungan dengan informasi keuangan kepada pihak yang berkepentingan. Adapun unsur dari sistem akuntansi adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar dan buku pembantu, serta laporan. Mulyadi (2013:3) menguraikan pengertian dari

masing-masing unsur sistem akuntansi adalah sebagai berikut:

- a. Formulir, merupakan dokumen yang digunakan untuk mencatat terjadinya transaksi dan biasa disebut dengan dokumen, karena dengan formulir ini peristiwa yang terjadi dalam organisasi dicatat atau didokumentasikan.
- b. Jurnal, merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas data keuangan dan data lainnya.
- c. Buku Besar terdiri dari rekening-rekening yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal, rekening-rekening dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.
- d. Buku Pembantu. Apabila data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu. Buku ini terdiri dari rekening-rekening pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam rekening tertentu dalam buku besar.
- e. Laporan, merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang biasanya disebut dengan laporan keuangan, dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan dan lainnya.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Dalam penyusunan sistem informasi akuntansi penjualan tergantung dari besar kecilnya perusahaan serta luas bidang usaha meskipun dalam setiap perusahaan tidak sama dalam menyusun sistem akuntansi yang dipakai, tetapi semua perusahaan mempunyai tujuan

yang sama yaitu menyelamatkan perusahaan dari kerugian.

Pada dasarnya fungsi penjualan selalu terpisah dari bagian-bagian lainnya, baik perusahaan yang bergerak di bidang industri maupun perusahaan dagang. Di dalam melaksanakan fungsinya, perlu adanya ketentuan tentang cara penjualan, apakah barang yang dijual secara tunai atau kredit.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Transaksi penjualan terjadi apabila ada perpindahan hak kepemilikan barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli. Transaksi tersebut dilaksanakan dalam suatu sistem informasi akuntansi yang menangani transaksi penjualan sampai dengan pelaporan hasil transaksi tersebut kepada pihak-pihak yang memerlukan informasi tersebut.

Dilihat dari kondisi tersebut, penjualan memerlukan sistem informasi akuntansi yang memahami transaksi penjualan, baik yang melaksanakan transaksi maupun pencatatan dan pelaporan hasil transaksi.

Pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2006:30) menyatakan sebagai berikut, "Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode, dan kesemuanya itu di koordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya."

Sedangkan pengertian sistem informasi akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2006:41) menyatakan sebagai berikut, "Sistem informasi akuntansi penjualan adalah penjualan yang dilaksanakan oleh

perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan”.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mengkoordinasikan seluruh subsistem dan komponen-komponen sistem didalamnya untuk mengolah data penjualan mulai dari transaksi hingga pelaporan menjadi suatu informasi penjualan yang akan digunakan oleh penggunaanya sebagai dasar pengambilan keputusan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Setiap organisasi harus menyesuaikan sistem informasinya dengan kebutuhan pemakainya. Oleh karena itu, tujuan sistem informasi yang spesifik dapat berbeda dari satu perusahaan ke perusahaan lain. Terdapat tiga tujuan utama yang umum bagi semua sistem (James A. Hall, 2009:18) :

1. Untuk mendukung fungsi kepengurusan manajemen.
2. Untuk mendukung pengambilan keputusan.
3. Untuk mendukung kegiatan operasi perusahaan hari demi hari.

Sistem informasi akuntansi penjualan ini sangat berperan dalam setiap perusahaan, agar aktivitas penjualan yang dilakukan dapat cepat serta akurat diselesaikan dan informasi yang tersaji dapat tepat waktu pada saat dibutuhkan.

Manfaat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sedangkan secara umum manfaat-manfaat tersebut dapat dikategorikan sebagai manfaat berwujud (*tangible benefit*) dan manfaat tidak berwujud (*intangibile benefit*) (Remenyi, 2000:7).

1. Manfaat Berwujud (*Tangible Benefit*)

Sebuah sistem informasi akuntansi penjualan yang dibangun dan dipelihara dengan baik akan memberikan manfaat berwujud yang secara faktual dapat dilihat pergerakannya melalui pendapatan yang diraih serta biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Indikator dari manfaat yang berdampak pada peningkatan pendapatan adalah meningkatnya penjualan dalam pasar yang sudah ada serta perluasan ke pasar yang baru.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dapat digunakan tidak hanya untuk penyimpanan data secara elektronik saja tetapi harus mampu mendukung proses analisis yang diperlukan oleh manajemen. Sehingga dengan dukungan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik maka dapat diperoleh informasi yang akurat, terpercaya, mutakhir dan mudah diakses mengenai kondisi penjualan perusahaan. Dengan adanya laporan yang tersaji dengan cepat dan setiap saat dapat diakses tersebut maka keputusan-keputusan yang diambil pun dapat lebih cepat terhadap dinamika pasar yang ada. Sedangkan dari sisi pengurangan biaya dapat dilakukan analisis faktual atas pengurangan jumlah sumber daya manusia yang dihasilkan dalam bisnis, pengurangan biaya operasional seperti pasokan maupun *overhead*, pengurangan barang dalam stok gudang, pengurangan

biaya pemeliharaan dan penyediaan perlengkapan yang tidak terlalu mahal.

2. Manfaat Tak Berwujud (*Intangible Benefit*)

Seringkali manfaat tak berwujud inilah yang menjadi titik krisis pada jalannya roda bisnis sebuah perusahaan. Karena bersifat tak berwujud, aspek-aspek berikut seringkali diabaikan atau tidak terlacak resistensinya, yaitu:

- a. Peningkatan Kepuasan Konsumen
- b. Peningkatan Mutu dan Jumlah Informasi
- c. Peningkatan Mutu dan Jumlah Keputusan Manajemen
- d. Peningkatan Mutu Perencanaan
- e. Peningkatan mutu pengendalian dan pengawasan

Unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

a. Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Dalam melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan tentu saja memerlukan dokumen guna menjamin keandalan dan tingkat ketelitian dalam pencatatan akuntansi. Adapun dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2013:463) :

- a. Faktur penjualan tunai
Setiap kali terjadi penjualan selalu dibuatkan faktur atau nota penjualan tunai. Atas dasar faktur inilah bagian kasa akan menerima sejumlah uang dari pembeli.
- b. Bukti kas masuk
Bukti ini perlu dibuat sebagai dasar untuk mencatat transaksi penjualan tunai ke buku jurnal penerimaan kas mengingat dalam dua jam saja bisa terjadi transaksi penjualan tunai

puluhan sampai ratusan kali. Oleh karena itu agar lebih praktis, maka setiap (dua, tiga, atau empat) jam sekali, atau mungkin bahkan setiap hari, faktur penjualan tunai dikumpulkan, kemudian dibuatkan bukti kas masuk. Jadi setiap bukti kas masuk dilampiri beberapa lembar faktur, atau nota penjualan tunai.

c. Bukti setor bank

Apabila uang disetorkan ke bank, maka dari bank akan diperoleh bukti setor bank. Semua dokumen dalam transaksi penjualan sangat dibutuhkan sebagai alat yang membantu keandalan dan tingkat ketelitian dalam pencatatan akuntansi serta sebagai bukti terjadinya transaksi penjualan.

d. Pita register

Mesin kas register selalu dilengkapi dengan pita penjumlahan. Selain pita yang biasanya diserahkan kepada pembeli setelah pembeli membayar, didalam mesin terdapat pita lainnya yang utuh yang mencetak penerimaan-penerimaan kas.

b. Fungsi yang Terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Ada beberapa fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai meliputi (Mulyadi, 2013:462) :

a. Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penjualan tunai fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

e. Kartu gudang

Catatan ini dibuat oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang. Dalam transaksi penjualan tunai, kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual.

e. Unsur Pengendalian Intern

Dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai unsur pokok pengendalian intern penjualan tunai adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2013:471):

a) Organisasi

- 1) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas.
- 2) Fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi.
- 3) Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi.

b) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- 1) Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai.
- 2) Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap "lunas" pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
- 3) Penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit.
- 4) Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap "sudah diserahkan" pada faktur penjualan tunai.
- 5) Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi

dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan tunai.

c) Praktik yang Sehat

- 1) Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
- 2) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.
- 3) Perhitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern.

Pengambilan Keputusan dan Keputusan Penjualan

Pengambilan keputusan merupakan fungsi utama dari seorang manajer dalam suatu perusahaan. Kegiatan pengambilan keputusan ini sering menjadi masalah tersendiri bagi manajer dalam suatu perusahaan. Hal ini disebabkan keputusan yang telah dibuat akan mengikat seluruh komponen dalam perusahaan untuk melaksanakan hasil keputusan tersebut. Dengan demikian tidak mudah bagi manajer untuk membuat keputusan, karena hal itu akan menyangkut hal itu akan menyangkut aktivitas orang banyak.

Menurut Marimin dan Nurul (2011:16), "Pengambilan keputusan adalah suatu proses yang dilaksanakan seseorang berdasarkan pengetahuan dan informasi serta alternatif yang ada".

Menurut Sondang P. Siagian (2006:95) "Pengambilan keputusan dilaksanakan apabila timbul ketidaksinambungan antara situasi yang diperkirakan dan situasi nyata yang dihadapi. Dalam hal pengambilan keputusan, informasi yang

menyangkut dalam pengambilan keputusan sangat dibutuhkan agar para pengambil keputusan tidak bergantung kepada intuisinya saja”.

Dari dua pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa sebelum keputusan diambil harus terlebih dahulu diketahui pokok permasalahan yang dihadapi, bukan sekedar isu yang tidak memerlukan penyelesaian.

Proses pengambilan keputusan didefinisikan sebagai langkah yang diambil oleh pembuat keputusan untuk memilih alternatif yang tersedia. Adapun langkah-langkah sistematis yang harus dilakukan dalam proses pengambilan keputusan adalah sebagai berikut (Sondang, 2002:95) :

1. Mengidentifikasi masalah yang dihadapi.
2. Mengumpulkan data.
3. Menganalisis data.
4. Mengkaji berbagai alternatif.
5. Memilih alternatif.
6. Implementasi alternatif yang dipilih.

7. Evaluasi.

Jenis-jenis keputusan menurut bidangnya dalam usaha atau bisnis antara lain:

1. Keputusan Produksi

Keputusan Produksi berhubungan dengan luasnya permasalahan, susunan perusahaan, lokasi perusahaan, metode-metode produksi, riset pemasaran dan teknik, praktek pembelian dan penjualan, inspeksi supervisi, dan jumlah inventaris. Keputusan produksi dilakukan oleh fungsi manajemen produksi terutama merupakan tanggung jawab departemen perencanaan produksi, manajer pabrik, pengawasan umum, dan berbagai pengawasan departemen produksi. Pada umumnya departemen

perencanaan dan penjadwalan produksi, sedangkan manajer pabrik, pengawasan umum dan pengawasan departemen bertanggung jawab atas koordinasi dan pengendalian operasi produksi. Fungsi-fungsi pelayanan yang penting terhadap aktivitas-aktivitas ini dikerjakan oleh departemen teknik, pemeliharaan, dan pengiriman input utama pada data dasar produksi untuk produksi dalam proses adalah order-order produksi yang baru dikerjakan dalam catatan-catatan aktivitas yang diselesaikan di dalam pabrik, order produksi, ikhtisar biaya produksi.

2. Keputusan Penjualan

Keputusan Penjualan berhubungan dengan lokasi kantor-kantor penjualan, riset pemasaran, saluran-saluran pemasaran, jenis dan luas reklame, metode bidang penjualan, penggunaan merk dagang, pengepakan produk, penetapan harga pokok, promosi dan distribusi. Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sumber dua jenis utama informasi bagi manajemen pemasaran yaitu informasi yang dihasilkan dari pengolahan order penjualan dan laporan biaya dan analisisnya. Sumber data yang utama adalah faktur penjualan yang berfungsi sebagai suatu catatan transaksi penjualan yang lembarannya (*copynya*) dikirimkan kepada langganan sebagai pemberitahuan bahwa pengiriman telah dilakukan dan pembayaran telah menjadi kewajiban.

3. Keputusan Permodalan

Keputusan Permodalan berhubungan dengan struktur modal, usaha modal baru, syarat-syarat kredit, rencana permodalan kembali, likuidasi, pembayaran deviden, jumlah tenaga

kerja dan jam kerja, prosedur kantor, dan peleburan usaha atau bisnis. Informasi keuangan adalah suatu informasi arus uang melalui organisasi. Pada hakekatnya semua keputusan dan aktivitas organisasi dicerminkan dalam informasi keuangan. Fungsi dan sistem manajemen keuangan untuk memberikan informasi keuangan adalah vital bagi organisasi.

Data informasi akuntansi untuk manajemen keuangan dihasilkan dari catatan penerimaan dan pengeluaran kas. Dasar laporan keuangan yang dihasilkan yaitu neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan ekuitas. Laporan-laporan keuangan tersebut menjadi sumber informasi yang diberikan kepada manajer umum sehingga nantinya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

4. Keputusan Kepegawaian
Keputusan Kepegawaian berhubungan dengan sumber-sumber tenaga kerja, teknik seleksi dan wawancara, analisis pekerjaan dan evaluasi, jenis latihan dan pendidikan, keselamatan kerja dan kesejahteraan, hubungan perusahaan dengan eksternal perusahaan, perundingan dengan karyawan, dan absensi para karyawan. Sumber-sumber utama informasi personalia adalah sistem informasi akuntansi dari departemen personalia (kepegawaian) dalam sistem pengolah gaji atau upah. Dua dokumen input pokok adalah kartu waktu pekerjaan (*job time card*) dan kartu pegawai (*employee clock card*). Dokumen ini berguna sebagai dasar untuk perhitungan gaji atau upah dan fungsi penyiapan cek pembayarannya. *Outputnya* adalah cek pembayaran

gaji dan daftar pendapatan (*earning statement*) serta register gaji atau upah (*payroll registeri*).

Dalam penelitian ini akan membahas keputusan penjualan. Pengertian dari keputusan penjualan adalah pemilihan dari dua alternatif yang diperlukan dalam melakukan penjualan barang atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan oleh manajer perusahaan itu yang berhubungan dengan lokasi kantor-kantor penjualan, riset pemasaran, saluran-saluran pemasaran, jenis dan luas reklame, metode bidang penjualan, penggunaan merk dagang, pengepakan produk, penetapan harga pokok, promosi dan distribusi.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Pengambilan Keputusan Penjualan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah sebagai sarana bagi suatu perusahaan untuk mendapatkan informasi penjualan serta menyajikannya kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Sistem informasi akuntansi yang baik menghasilkan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan.

Dalam proses pengambilan keputusan penjualan, informasi yang berhubungan dengan riset pemasaran, penetapan harga pokok, promosi dan distribusi digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Informasi yang dibutuhkan itu adalah laporan penjualan, laporan keuangan, proses pemasaran, dan target konsumen.

Informasi yang dihasilkan oleh sistem akan digunakan oleh manajemen sebagai landasan dalam melakukan promosi produknya dan memutuskan bagaimana metode yang dilakukan untuk

mengembangkan produk ke arah yang lebih baik lagi.

Hipotesis

Berdasarkan uraian kerangka peikiran diatas, maka hipotesis yang disajikan penulis adalah **“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV. Jaring Citra Lestari belum mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan”**.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di CV. Jaring Citra Lestari Medan yang beralamat di Jalan Sei Asahan Pasar 12 No. 60 Medan Selayang Sumatera Utara. Penulis melakukan penelitian di CV. Jaring Citra Lestari Medan sejak 12 Februari hingga 4 April 2016. Mengingat ruang lingkup penelitian yang akan penulis lakukan tepatnya berada pada lokasi tersebut. Penempatan tempat penelitian ini didasarkan pada pertimbangan bahwa objek tersebut dapat memberikan keterangan yang lengkap tentang masalah yang diteliti yakni data yang diperlukan cukup memadai, lokasi yang mudah dijangkau, sehingga dari segi efisiensi dan efektivitas waktu, biaya dan tenaga cukup bagi penulis.

Jenis dan Sumber Data

Menurut Lofland dan Lofland dalam Moleong (2012:157) “Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain”.

Data adalah sesuatu yang belum mempunyai arti bagi penerimanya dan masih memerlukan adanya suatu pengolahan. Jenis dan sumber data yang

akan digunakan penulis dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder yaitu data yang didapat tidak secara langsung dari objek penelitian. Penulis mendapatkan data yang sudah jadi yang dikumpulkan oleh pihak lain dengan berbagai cara atau metode baik secara komersial maupun non komersial. Dalam hal ini yang dimaksud adalah bahan bacaan, bahan pustaka, laporan-laporan yang berkaitan dalam hal sistem informasi akuntansi penjualan seperti laporan penjualan dan bagan alir data penjualan.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis adalah dengan cara:

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moleong, 2012:186).

Pengamatan

Pengamatan dilakukan dengan cara mencari data secara langsung di lapangan, dalam penelitian tersebut, juga dapat menggunakan sumber-sumber non-manusia seperti dokumen dan catatan yang tersedia. Hal-hal yang diamati adalah dokumen yang digunakan dan jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV. Jaring Citra Lestari Medan.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif dengan menguraikan secara menyeluruh terhadap pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada CV.

Jaring Citra Lestari Medan dan dibandingkan dengan teori-teori yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi.

Teknik-teknik sistem merupakan alat yang digunakan dalam menganalisis sistem dan subsistem yang berkaitan. Teknik tersebut umumnya bersifat grafikal, dalam teknik ini akan digunakan bagan alir dokumen yang memberikan gambaran menyeluruh mengenai struktur dan proses suatu sistem. Bagan alir merupakan teknik-teknik sistem yang paling umum untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan. Bagan alir yang diperlukan adalah bagan alir penjualan tunai pada CV. Jaring Citra Lestari Medan.

PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV. Jaring Citra Lestari Medan

CV. Jaring Citra Lestari Medan dalam kegiatan operasional sehari-harinya sangat memperhatikan sistem informasi akuntansi yang dijalankan perusahaan. CV. Jaring Citra Lestari Medan menerapkan sistem informasi akuntansi dilakukan dengan proses manual dan komputerisasi (semi komputerisasi) yang bertaraf sesuai keadaan serta perkembangan perusahaan.

CV. Jaring Citra Lestari Medan sebuah perusahaan yang memproduksi alat-alat rumah tangga, sehingga penghasilan utamanya adalah berasal dari penjualan. Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan, CV. Jaring Citra Lestari Medan mempunyai pandangan bahwa sistem informasi yang dilakukan diperusahaan adalah sebagai alat untuk mempermudah pimpinan perusahaan dalam

melaksanakan aktivitas perusahaan dan dimanfaatkan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai pasda CV. Jaring Citra Lestari Medan adalah :

1. *Order Sheet* (OSR), terdiri dari tiga rangkap. Rangkap pertama untuk Kantor Cabang, rangkap kedua untuk Kantor Pusat, dan Rangkap ketiga untuk konsumen.
2. Bukti Mutasi Barang (BMB), dibuat oleh bagian gudang sebagai bukti penyerahan barang kepada *marketing*.
3. Bukti Setoran Penjualan (BSPT)
4. Voucher Penerimaan Penjualan
Catatan-catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai CV. Jaring Citra Lestari Medan adalah laporan penjualan, laporan kas, dan kartu stok gudang.

Fungsi yang Terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Di dalam penelitian ini penulis akan membahas mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Bagian-bagian yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah:

1. Fungsi Gudang
Dalam transaksi penjualan tunai CV. Jaring Citra Lestari Medan fungsi gudang bertanggung jawab untuk mengeluarkan barang lalu diserahkan ke *marketing* untuk dipasarkan.
2. Fungsi penjualan (*Marketing*)
Marketing berfungsi sebagai fungsi penjualan. *Marketing* akan memasarkan produk yang sudah dikeluarkan oleh fungsi gudang ke beberapa tempat yang sudah ditetapkan sebagai tempat untuk melakukan promosi dan penjualan

untuk produk-produk tersebut. Lalu *marketing* akan menerima uang yang akan disetorkan kepada administrasi kasir setiap harinya.

3. Fungsi Kas

Pada CV. Jaring Citra Lestari Medan fungsi ini dijalankan oleh administrasi kasir. Setiap harinya *marketing* akan melaporkan penjualan kepada admin kasir serta menyetorkan uang penjualan.

4. Fungsi Akuntansi

Dalam hal ini fungsi akuntansi dijalankan oleh admin penjualan. Laporan penjualan akan dicatat secara komputerisasi oleh administrasi penjualan. Serta menyerahkan

laporannya kepada kepala administrasi untuk diperiksa kembali.

Catatan Akuntansi yang Digunakan

Dalam penjualan diperlukan adanya pencatatan agar menjamin keandalan dan tingkat ketelitian data akuntansi. Adapun catatan akuntansi yang digunakan oleh CV. Jaring Citra Lestari Medan adalah sebagai berikut:

1. Laporan Kas

Berikut ini adalah laporan kas CV. Jaring Citra Lestari untuk periode Januari – Desember 2019.

Tabel: Laporan Kas CV. Jaring Citra Lestari Medan

LAPORAN KAS

CV. JARING CITRA LESTARI CABANG MEDAN

PERIODE 1 JANUARI - 31 DESEMBER 2019

SALDO AWAL		Rp	168.847.100
PENERIMAAN KAS			
1. PENERIMAAN PENJUALAN	Rp	1.345.155.000	
2. PENERIMAAN COLLECTOR	Rp	8.539.127.000	
3. PENERIMAAN PEMBAYARAN PIUTANG	Rp	343.231.250	
4. PEN.UANG MUKA PERJ.KA.KORWIL KE CAB.P.SIANTAR	Rp	41.900.000	
5. PENERIMAAN UANG MUKA PERPANJANG STNK	Rp	766.223.050	
6. PENERIMAAN LAIN-LAIN	Rp	1.425.389.600	
TOTAL PENERIMAAN KAS		Rp	12.461.025.900
		Rp	12.629.873.000
PENGELUARAN KAS			
1. BIAYA ADMINISTRASI	Rp	167.252.550	
2. BIAYA MARKETING LAINNYA	Rp	2.013.531.850	
3. BIAYA KOMISIAN	Rp	380.634.500	
4. BIAYA COLLECTOR	Rp	898.915.600	
5. BIAYA LAIN-LAIN	Rp	129.174.800	
TOTAL PENGELUARAN KAS		Rp	3.589.509.300
SALDO KAS		Rp	9.040.363.700

SETOR MANDIRI JAKARTA KEMBANGAN	Rp	6.461.969.000	
SETOR BNI JAKARTA KEMBANGAN	Rp	1.264.887.300	
SETOR KE PUSAT	Rp	368.299.400	
SETOR CAB.SINAR MAS 3 DIVISI STAINLESSTIL	Rp	28.367.800	
SETOR KE CAB.SM BANDA ACEH	Rp	16.607.400	
SETOR KE DIVISI PLATINUM	Rp	7.065.900	
			Rp 8.147.196.800
BY TITIPAN COLLECTOR			Rp 196.850.000
SALDO AKHIR			Rp 696.316.900

Sumber : CV. Jaring Citra Lestari Medan, 2016

2. Kartu Gudang

Catatan ini dibuat oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang dan mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual.

Unsur Pengendalian Intern

Pelaksanaan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan akan diuraikan sebagai berikut:

1. Otorisasi (Pengesahan Transaksi)

Sistem otorisasi disertai dengan OSR yang ditandatangani oleh *marketing*, lalu OSR akan dibuatkan BSPT yang akan memvalidasi penjualan.

2. Pemisahan Tugas

Struktur organisasi ditandai dengan adanya pemisahan fungsi antara bagian operasi dan *finance* (keuangan). Fungsi penjualan dan fungsi akuntansi harus mendapat pemisahan tugas dan tidak terdapat satu orang yang bertanggung jawab terhadap kegiatan tersebut.

3. Supervisi (Pengawasan)

Pegawai yang bekerja melakukan tugasnya sesuai dengan aturan dan tanggung jawab yang terdapat dalam deskripsi kerja serta jumlah pegawai yang dibutuhkan di setiap bagian harus memadai sesuai dengan fungsi-

fungsi yang ada sehingga pelaksanaan supervisi tidak terlalu dominan dan tidak terlalu memerlukan supervisi dalam pelaksanaan tugas operasional setiap bidang yang ada dalam perusahaan.

4. Catatan Akuntansi

Penggunaan dokumen dan catatan yang berisi dan dinomori terlebih dahulu telah dilakukan terhadap semua dokumen transaksi seperti OSR dan yang lainnya telah disiapkan pada saat terjadi transaksi.

Pengambilan Keputusan Penjualan CV. Jaring Citra Lestari Medan

Manajemen memakai keluaran sistem informasi akuntansi untuk membuat semua jenis keputusan bisnis. Kesalahan manajemen dalam mengambil keputusan akan menyebabkan masalah bagi perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan telah memberikan informasi yang cepat dan akurat bagi manajemen dalam pengambilan keputusan, karena informasi yang dibutuhkan manajemen telah tersedia tepat pada waktu manajemen membutuhkannya.

Dalam hal ini manajemen akan mengambil keputusan penjualan.

Keputusan penjualan akan diambil berdasarkan seberapa banyak produk yang dijual. Hal ini akan dievaluasi oleh manajemen CV. Jaring Citra Lestari Medan untuk menentukan promosi apa yang akan digunakan guna meningkatkan penjualan ke arah yang lebih positif lagi.

Misalnya seperti pada bulan Maret sampai dengan awal bulan Mei penjualan semakin menurun. Oleh karena itu pihak manajemen mengambil keputusan berdasarkan informasi yang didapat yaitu berupa data penjualan. Apakah promosi yang akan dilakukan manajemen untuk meningkatkan penjualan produk-produk tersebut. Seperti misalnya promo yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan oleh CV. Jaring Citra Lestari Medan untuk meningkatkan penjualan di bulan berikutnya yaitu setiap pembelian dua produk secara tunai (*cash*) akan mendapatkan satu jenis produk gratis.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem merupakan cara-cara atau langkah yang dipergunakan untuk melaksanakan kegiatan agar sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan. Sistem merupakan salah satu sarana pengendalian manajemen yang penting pula. Dalam melaksanakan suatu prosedur, secara administrasi dibantu dengan berbagai formulir-formulir atau blangko yang telah dirancang sehingga prosedur yang dilaksanakan tercatat dan tampak pengisian blangko tersebut.

Untuk mewujudkan adanya sistem informasi penjualan yang baik, sistem penjualan yang diterapkan harus memperhatikan prinsip-prinsip pengendalian intern, sehingga tujuan pengendalian intern atas penjualan dapat tercapai. Pada sistem informasi akuntansi penjualan di CV. Jaring Citra Lestari Medan, penerapan terhadap sistem

tersebut menurut penulis sudah baik. Namun ada beberapa prosedur yang tidak sesuai dengan teori yang sudah dijelaskan di BAB II. Berikut penulis akan menyajikan analisis terhadap prosedur-prosedur penjualan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan.

Prosedur Penjualan

Analisis prosedur penjualan yang diterapkan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan sebagai berikut:

1. Prosedur order penjualan tidak dilakukan karena fungsi penjualan (dalam hal ini *marketing*) langsung mendistribusikan atau menjual secara langsung kepada pembeli tanpa proses order terlebih dahulu.
2. Penerimaan kas dari pembeli di otorisasikan di bagian kasir. Pada CV. Jaring Citra Lestari Medan pembayaran dilakukan oleh pelanggan kepada *marketing* langsung dan membuat OSR sebagai bukti penjualan. Setiap harinya *marketing* akan memberikan OSR tersebut kepada administrasi penjualan untuk dibuatkan BSPT. Pada saat ini *marketing* juga menyetorkan uang penjualan produk per harinya.
3. Fungsi akuntansi (admin penjualan) akan mencatat transaksi penjualan tunai berdasarkan BSPT yang sudah diterbitkan. BSPT tersebut diberikan nomor urut dan dicatat berdasarkan nomor urut serta tanggal transaksi sehingga pemakaiannya dapat dipertanggung jawabkan dan mudah ditelusuri guna pengawasan.
4. Voucher penerimaan penjualan akan dikeluarkan oleh bagian administrasi kasir sebagai bukti penjualan yang akan diperiksa oleh Kepala Administrasi.
5. Kas yang telah diterima dari pelanggan tidak semua langsung disetorkan ke Bank pada hari itu juga.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disebutkan prosedur penjualan CV. Jaring Citra Lestari Medan cukup memadai, baik pengadaan bukti-bukti atau dokumentasi transaksi, pencatatan atas penjualan maupun laporan.

Namun ada beberapa dokumen yang namanya berbeda, jika kita mengenalnya sebagai faktur penjualan maka di CV. Jaring Citra Lestari Medan kita akan menemukan *Order Sheet* (OSR), begitu juga dengan bukti kas masuk (BSPT), dan pita register (voucher penerimaan penjualan). Terdapat juga beberapa prosedur yang berbeda seperti misalnya pelanggan tidak melakukan order pembelian, melainkan pelanggan mendapatkan langsung produk melalui marketing. Fungsi gudang dalam hal ini terlebih dahulu mengeluarkan barang yang akan dipasarkan oleh marketing dan dicatat dalam kartu stok gudang. Berbeda dengan teori yang dijelaskan di BAB II. Namun informasi yang dihasilkan tetap dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan penjualan.

Pencatatan dan Pelaporan

Dalam uraian terlebih dahulu dapat diketahui pencatatan dan proses sistem informasi akuntansi penjualan CV. Jaring Citra Lestari Medan. Dari uraian tersebut dapat dilihat bahwa setiap transaksi dibuktikan dengan adanya dokumen-dokumen. Dokumen tersebut berupa formulir dan surat-surat yang dikerjakan saat aktivitas berlangsung. Pembuatan dokumen tersebut dimaksud dikerjakan oleh bagian-bagian yang terlibat dalam aktivitas penjualan. Ini berarti batas wewenang, tugas dan tanggung jawab dalam perusahaan sudah terlihat. Dokumen-dokumen tersebut lalu dicatat ke dalam buku jurnal apabila terjadi transaksi penjualan.

Catatan akuntansi yang digunakan berbentuk laporan penjualan yang berisikan nama *marketing*, nama produk, jumlah barang, serta total penjualan. Ada juga catatan lain berupa Laporan kas yang menunjukkan penerimaan serta pengeluaran kas CV. Jaring Citra Lestari Medan. Jurnal khusus tidak dibuat karena penjualan langsung di input ke dalam program yang kemudian laporan penjualan dibuat sebagai catatannya. Ada juga catatan lain seperti Bukti Masuk Barang dan Kartu Gudang.

Informasi yang diperoleh dari laporan penjualan dan laporan kas CV. Jaring Citra Lestari Medan sudah memadai dalam proses pengambilan keputusan. Manajemen dapat dengan mudah mengambil keputusan dengan mudah dan efektif. Laporan yang dibuat CV. Jaring Citra Lestari Medan telah menunjukkan kelengkapan dimana laporan disajikan per periode sesuai tanggal dan nomor urut.

Keputusan Penjualan

Manajer mengambil keputusan berdasarkan informasi yang berbeda-beda jumlahnya. Karena itu sering bermanfaat bagi manajer untuk mendekati keputusan seolah-olah keputusan itu sedang diambil dalam kondisi kepastian, resiko, atau tidak kepastian. Sistem pendukung keputusan semakin penting dalam menyajikan informasi dan analisis yang memadai bagi manajemen sebagai dasar keputusan tersebut.

Informasi akuntansi sangat penting dalam perusahaan seperti dalam halnya pengambilan keputusan penjualan. Tindakan apa yang seharusnya manajer ambil untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

CV. Jaring Citra Lestari Medan sudah menyajikan laporan penjualan yang cukup lengkap dalam pengambilan keputusan penjualan. Manajer langsung mengambil langkah promosi yang bagus untuk meningkatkan penjualan,

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengumpulan dan pengolahan serta penganalisaan data yang dilakukan penulis tentang sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Jaring Citra Lestari Medan dalam pengambilan keputusan penjualan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan dilaksanakan secara manual dan komputerisasi (semi komputerisasi).
2. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan sudah cukup memadai sehingga dapat mendukung proses pengambilan keputusan penjualan.
3. Pengadaan bukti-bukti transaksi, pencatatan transaksi sampai pelaporan informasi sudah memadai karena bukti-bukti transaksi dibuat dengan diberi nomor urut bukti, transaksi dicatat setiap hari berdasarkan bukti transaksi.

Saran

Dari kesimpulan diatas, dapat diberi saran-saran yang diharapkan dapat menghindari kesalahan dalam menetapkan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan ini. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Untuk memperketat pengawasan, sebaiknya bagian Admin Kepala harus melakukan pemeriksaan secara tiba-tiba atas voucher-voucher penjualan

yang dikeluarkan bagian admin penjualan.

2. Sebaiknya kas yang diterima dari penjualan langsung disetorkan ke Bank setiap harinya.

DAFTAR PUSTAKA

Bodnar, George H. dan Hopwood, William S. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Kesembilan*. Terjemahan Yusuf, Amir Abadi. 2006. Yogyakarta: ANDI.

Dewan Standar Akuntansi Keuangan. 2009. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 23 Exposure Draft*. Ikatan Akuntan Indonesia.

Hartono, Bambang. 2013. *Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer*. Jakarta: Rineka Cipta.

James, A. Hall. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Jogiyanto. 2005. *Analisis dan Desain, Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin. Tanpa tahun. *Manajemen Pemasaran*. Terjemahan Sabran, Bob. 2009. Jakarta: Erlangga.

Marimin dan Maghfiroh, Nurul. 2011. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor: IPB Press.

Moleong, Lexy. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keenam. Jakarta: Salemba Empat.

- Nandy, Nadya. 2010. Membuat Keputusan. *(Online)*, (<http://nadyanandy.blogspot.co.id>, diakses 10 Maret 2016)
- Narko. 2008. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Yayasan Pustaka Nusantara.
- Prihandini, Ririn. 2013. Sistem Informasi Berbasis Komputer (Sistem Pakar dan Sistem Pengambilan Keputusan) dan Artificial Intelligence (AI). *(Online)*, (<http://ririnyp.wordpress.com>, diakses 22 Maret 2016).
- Remenyi, Dan dan Bannister, Frank. 2000. *Value Perception in IT Investment Decisions*. The Electronic Journal Information Systems Evaluation Volume 7 Issue 1. *(Online)* www.ejise.com
- Romney, Marshall B. Et al. 2009. *Accounting Information System, Eleventh Edition*. New Jersey: Pearson Education, Inc. Publishing as Prentice Hall.
- Siagian, Sondang P. 2006. *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Simamora, Henry. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis, Jilid 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso, S.R. 2009. *Akuntansi: Suatu Pengantar Jilid 1. Edisi Kelima*. Jakarta: Salemba Empat.
- Susanto, Azhar. 2008. *Sistem Informasi Manajemen Konsep dan Pengembangannya*. Bandung: Lingga Jati.
- Sutanta, Edhy. 2003. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Widjajanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga
- Yadiati, Winwin dan Wahyudi, Ilham. 2006. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.