

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI PENGENDALIAN INTERN PADA PT. JAYA MAKMUR SEMPURNA DI SIDOARJO

Any Suryani

Progam Studi Akuntansi,
STIE MAHARDHIKA SURABAYA
e-mail: anysuryani116@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit sebagai fungsi pengendalian internal perusahaan. Metode yg digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif dimana penelitian dilakukan untuk mendeskripsikan fakta, sifat-sifat dari objek penelitian secara akurat. Data yg digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi, hasil wawancara, serta studi dokumentasi. Data tersebut selanjutnya akan dianalisis melalui berbagai tahapan. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa sistem penjualan kredit terbentuk melalui beberapa jaringan prosedur yaitu prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pembuatan dokumen, prosedur pengiriman barang, prosedur produksi barang, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur penerimaan pembayaran dan prosedur pencatatan akuntansi. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa terdapat beberapa kelemahan pada sistem penjualan kredit yaitu keterlambatan pengiriman barang, keterlambatan pembayaran piutang, tidak adanya keamanan dalam akses data perusahaan dan tidak terdapat bagian yang fokus pada pemasaran. Dengan adanya hal tersebut, penulis merekomendasikan agar perusahaan mampu melakukan pengawasan yang lebih efektif terhadap persediaan bahan baku agar tidak terjadi keterlambatan pengiriman barang dan melakukan pengawasan terhadap bagian piutang agar terhindar dari keterlambatan pembayaran tagihan.

Kata kunci : penjualan kredit, sistem informasi akuntansi penjualan kredit, pengendalian internal.

ABSTRACT

The aim of this research was to analyze the accounting information system of credit sales as a function of company's internal management. This research used descriptive method with qualitative's approach by describing facts, research object characteristics accurately. The data of this research obtained from observation, interview results, and documentation study. Data was analyzed through many steps. Based on the result, it was known that credit sale's system was formed through many procedure system such as, sales order procedures, credit acceptance procedures, document making procedures, goods delivery procedures, goods production procedures, billing procedures, account receivable recording procedures, payment receipt procedures, and accounting recording procedures. The result also showed that there was many weaknesses in credit sales system such as goods delivery lateness, payment receipt lateness, insecurity of data access, lackness in marketing department. This research suggests that company can control effectively in raw material supply in order to prevent delivery lateness, and company also controls account receivable department due to customer's payment lateness.

Keywords : credit sales, accounting information system of credit sales, internal management

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi dalam dunia bisnis di Indonesia sangatlah berkembang pesat di era globalisasi seperti sekarang ini. Ini mendorong perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya dengan menjaga kelangsungan kegiatan operasional perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan yang optimal. Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah mampu memaksimalkan laba sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Untuk mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah sistem informasi yang berhubungan dengan sistem penjualan. Pengendalian intern perusahaan adalah salah satu fungsi utama dalam sistem informasi akuntansi. Perusahaan membutuhkan berbagai sistem yang digunakan untuk mengendalikan kinerja perusahaan. Salah satu sistem yang diharapkan dapat menunjang keberhasilan perusahaan adalah sistem penjualan kredit. Harapan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung pengendalian intern dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan.

PT. Jaya Makmur Sempurna yang berlokasi di Gedangan Sidoarjo ini merupakan salah satu perusahaan *manufacture* yang terus berkembang di provinsi Jawa Timur. Perusahaan ini bergerak di sektor produksi alas kaki yang bahan bakunya adalah TPR. Penjualan yang dilakukan perusahaan tersebut adalah penjualan kredit. PT. Jaya Makmur Sempurna terkadang masih menghadapi kendala dalam melakukan penjualan yaitu keterlambatan pengiriman barang. Hal ini mengakibatkan terjadinya keluhan dari pelanggan oleh karena itu diperlukannya pengendalian intern yang memadai untuk mengkoordinasi dan mengawasi jalannya aktivitas perusahaan tersebut. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya hal-hal yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan seperti penyelewengan, kecurangan, pemborosan, dan pencurian baik dari pihak dalam maupun pihak luar perusahaan dalam menilai perusahaan serta untuk mengevaluasi dan mengambil

tindakan perbaikan dalam mengantisipasi kelemahan perusahaan tersebut. Dengan adanya permasalahan yang melatar belakangi tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: Bagaimana penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Jaya Makmur Sempurna dan apa saja kelebihan dan kekurangan dari sistem penjualan kredit untuk menilai pengendalian intern pada PT. Jaya Makmur Sempurna.

Sedangkan, tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Jaya Makmur Sempurna dan mengetahui kelebihan dan kelemahan sistem penjualan kredit dalam menilai pengendalian intern pada PT. Jaya Makmur Sempurna.

TINJAUAN PUSTAKA

A. SISTEM

Definisi Sistem menurut Mulyadi (2018:4) adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Menurut Elisabeth dan Rita (2017:1) definisi sistem juga dapat disimpulkan seperti berikut, sistem merupakan kumpulan orang yang saling bekerja sama dengan ketentuan-ketentuan aturan yang sistematis dan terstruktur untuk membentuk satu kesatuan yang melaksanakan suatu fungsi untuk mencapai tujuan. Dapat disimpulkan bahwa sistem adalah suatu prosedur yang dibuat menurut pola dalam melaksanakan kegiatan perusahaan untuk mencapai suatu tujuan. Dengan adanya sistem maka diharapkan operasional perusahaan bisa terkoordinasi dengan baik sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

B. SISTEM AKUNTANSI

Definisi sistem akuntansi menurut Mulyadi (2018:3) adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Berikut

beberapa unsur pokok sistem akuntansi yang sebagaimana diuraikan oleh Mulyadi (2018:3):

- a. Formulir
- b. Jurnal
- c. Buku besar
- d. Buku pembantu
- e. Laporan

C. PENJUALAN

Definisi penjualan menurut Hadi dan Suryadi (2018:182) adalah metode suatu terpenting pada perusahaan bergerak dalam bidang perdagangan, karena dengan penjualan perusahaan berharap mendapat keuntungan yang bisa untuk melanjutkan usaha perusahaan tersebut. Sedangkan menurut Mulyadi (2018 : 160) penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pengertian penjualan adalah suatu kegiatan yang menjual barang jasa yang dihasilkan perusahaan baik secara kredit maupun tunai.

- 1) Jenis-jenis penjualan
 1. Penjualan tunai
 2. Penjualan kredit
 3. Penjualan tender
 4. Penjualan ekspor
 5. Penjualan konsinyasi
 6. Penjualan grosir

2) Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2018 : 167) sistem penjualan kredit adalah suatu sistem yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Menurut Viola dan Ekawati (2017 : 155) sistem penjualan kredit adalah sistem yang terdiri dari prosedur pesanan penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman barang, prosedur pembuatan faktur dan prosedur akuntansi penjualan kredit. Prosedur pesanan penjualan informasi yang dibutuhkan meliputi pesanan yang belum dapat

dipenuhi dan kesanggupan mengirim barang di waktu tertentu. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan dengan cara mengirimkan barang terlebih dahulu sesuai order pembeli dan pembayarannya sesuai jatuh tempo yang disepakati oleh kedua pihak.

- 3) Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit
 1. Fungsi penjualan
 2. Fungsi kredit
 3. Fungsi gudang
 4. Fungsi pengiriman
 5. Fungsi penagihan
 6. Fungsi akuntansi
- 4) Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit
Menurut Mulyadi (2018:170) dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit terdiri dari :
 1. Surat order pengiriman dan tembusannya
 2. Faktur dan tembusannya
 3. Rekapitulasi beban pokok penjualan
 4. Bukti memorial
- 5) Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit
 1. Jurnal penjualan
 2. Kartu piutang
 3. Kartu persediaan
 4. Kartu gudang
 5. Jurnal umum
- 6) Jaringan prosedur yang membantu sistem
Menurut Mulyadi (2018:175) jaringan yang membentuk sistem penjualan kredit adalah :
 1. Prosedur order penjualan
 2. Prosedur persetujuan kredit
 3. Prosedur pengiriman
 4. Prosedur penagihan
 5. Prosedur pencatatan piutang
 6. Prosedur distribusi penjualan
 7. Prosedur pencatatan beban pokok penjualan

D. PENGENDALIAN INTERN (INTERNAL CONTROL)

1) Pengendalian intern

Pengertian pengendalian internal yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI 2012 : 319) adalah : "Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal lain entitas yang di desain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan berikut ini : (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi, dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku."

Sementara menurut Mulyadi (2018:129) mendefinisikan sistem pengendalian intern adalah "Sistem yang meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran – ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen".

Menurut Paulus (2016:924) Pengendalian internal (*internal control*) adalah proses yang diimplementasikan oleh dewan direksi, serta seluruh karyawan dibawah arahan mereka dengan tujuan untuk memberikan jaminan yang memadai atas tercapainya tujuan pengendalian. Menurut Hall (2004) unsur – unsur dalam pengendalian Intern adalah :

1. Otorisasi transaksi
2. Pemisahan tugas
3. Pengawasan
4. Catatan akuntansi
5. Pengendalian akses

2) Pentingnya pengendalian intern

Faktor-faktor yang menyebabkan pentingnya sistem pengendalian intern, antara lain :

1. Perkembangan kegiatan dan skalanya menyebabkan kompleksitas struktur, sistem dan prosedur suatu organisasi suatu organisasi semakin rumit. Untuk dapat mengawasi operasi organisasi, manajemen hanya

mengandalkan kepercayaan atas berbagai laporan dan analisa.

2. Tanggung jawab utama untuk melindungi aset organisasi, mencegah dan menemukan kesalahan-kesalahan serta kecurangan-kecurangan terletak pada management, sehingga management harus mengatur sistem pengendalian intern yang sesuai untuk memenuhi tanggung jawab tersebut.
3. Pengawasan oleh dari satu orang (saling cek) merupakan cara yang tepat untuk menutup kekurangan-kekurangan yang bisa terjadi pada manusia. Saling cek ini merupakan salah satu karakteristik sistem pengendalian intern yang baik.
4. Pengawasan yang "*built-in*" langsung pada sistem berupa pengendalian intern yang baik dianggap lebih tepat daripada pemeriksaan secara langsung dan detail oleh pemeriksa (khususnya yang berasal dari luar organisasi).

3) Tujuan pengendalian Intern

Suatu sistem pengendalian intern yang baik akan berguna untuk :

1. Menjaga keamanan harta milik suatu organisasi
2. Memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi
3. Memajukan efisiensi dalam operasi
4. Membantu menjaga agar tidak ada yang menyimpang dari kebijakan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu

4) Fungsi pengendalian intern

Struktur pengendalian intern yang memenuhi 3 (tiga) fungsi penting pengendalian, antara lain : MODEL PDK (Preventif – Deteksi – Korektif), yang dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Pengendalian preventif
2. Pengendalian deteksi
3. Pengendalian koreksi

5) Unsur-unsur pengendalian intern

Menurut Mulyadi (2018:131), unsur pokok sistem pengendalian intern adalah :

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. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya.

6) Yang bertanggung jawab atas pengendalian intern

1. Manajemen
2. Dewan komisaris dan komite audit
3. Auditor internal
4. Personal lain entitas

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mendeskripsikan fakta, sifat-sifat dari objek penelitian secara akurat (Herman, 2016:24).

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam melakukan penelitian adalah:

1. Wawancara
2. Observasi
3. *Library study*
4. Dokumentasi

Adapun langkah-langkah analisa data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Mengevaluasi data dan informasi yang diperoleh melalui pengamatan secara langsung.
2. Melakukan analisa pada data dan informasi melalui pengamatan langsung di perusahaan yang diteliti menggunakan pengetahuan atau teori yang didapat dari buku atau literatur.

3. Mengevaluasi kelebihan dan kelemahan perusahaan berdasarkan hasil
4. Membuat kesimpulan berdasarkan hasil analisa..
5. Memberikan saran berdasarkan kelemahan perusahaan, dengan menggunakan ide-ide atau teori yang didapat dari buku atau literature

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian atas sistem penjualan kredit untuk penilaian pengendalian intern PT. Jaya Makmur Sempurna, ditemukan kelebihan dan kelemahan dalam melakukan operasional perusahaan, oleh karena itu kelebihan dan kelemahan dalam PT. Jaya Makmur Sempurna akan dibahas dalam topik ini.

1. Berikut kelebihan penggunaan sistem penjualan kredit untuk penilaian pengendalian intern PT. Jaya Makmur Sempurna: Setiap transaksi penjualan bergantung pada pesanan pembelian yang diperoleh dari pelanggan, sehingga tidak ada barang yang tidak terjual karena pembuatannya dilakukan sesuai dengan permintaan pelanggan. Sebelum benar-benar melakukan proses produksi, telah mendapat otorisasi dari bagian yang mempunyai wewenang, seperti menerima *Purchase Order (PO)* yang juga telah diotorisasi oleh Direktur dan Kepala Produksi, kemudian melakukan pembuatan Kartu Instruksi Kerja. PT. Jaya Makmur Sempurna mencakup fungsi terkait seperti penjualan, produksi, pengiriman, akuntansi, dan piutang, jadi ketika melakukan transaksi penjualan kredit, yang berarti bahwa perusahaan sudah dikatakan cukup baik dalam melakukan operasi karena semua memiliki fungsi yang ditugaskan di sana. Dokumen-dokumen yang digunakan untuk transaksi penjualan kredit sudah baik karena manajer telah mengotorisasi nota dan surat perjalanan digunakan dan dikirimkan kepada pelanggan. Selama transaksi penjualan kredit, setiap produk yang dikirim akan

dibayarkan penuh karena pelanggan PT. Jaya Makmur Sempurna sudah menerima *price list* yang diberikan saat sebelum membuat *Purchase Order (PO)*

Bagan alir penjualan kredit sudah menunjukkan fungsi dengan baik dalam menggambarkan dokumen dan siklus penjualan

2. Berikut kelemahan sistem penjualan kredit PT. Jaya Makmur Sempurna untuk penilaian pengendalian intern:

Prosedur penagihan yang dilakukan oleh bagian penagihan pada tenggat waktu akun tersebut tidak cukup komprehensif, yang mengakibatkan ketidakefisienan pembayaran pelanggan. Kontrol akses di seluruh sistem penjualan kredit di PT. Jaya

Makmur Sempurna saat ini masih manual, tanpa menggunakan kata sandi atau ID di bagian tertentu seperti akuntansi, penjualan, dan gudang. Bagian akuntansi dan kasir dari transaksi penjualan kredit ditangani oleh individu yang sama. Hal ini memungkinkan terjadinya penipuan dalam pelaksanaan tanggung jawabnya. Dalam menjalankan transaksi penjualan kredit masih ada keterlambatan pengiriman barang ke pelanggan karena PT. Jaya Makmur Sempurna hanya bekerjasama dengan satu pengesup atau *supplier* bahan TPR yang bisa dikatakan langka. Keterlambatan tersebut mengakibatkan terjadi keluhan dari pelanggan.

Berikut informasi keterlambatan pengiriman PT. Jaya Makmur Sempurna untuk pelanggan selama tahun 2019:

Data Keterlambatan Pengiriman Barang

No	Jumlah Barang (Satuan Pasang)	Permintaan Pengiriman	Pengiriman Barang	Keterlambatan Pengiriman
1	1500	10/01/2019	17/01/2019	7 hari
2	4500	11/01/2019	28/01/2019	17 hari
3	3350	11/01/2019	23/02/2019	12 hari
4	500	14/02/2019	19/02/2019	5 hari
5	510	01/03/2019	11/03/2019	10 hari
6	640	18/03/2019	25/03/2019	7 hari
7	2100	09/04/2019	27/04/2019	18 hari
8	1000	10/04/2019	18/04/2019	8 hari
9	382	12/04/2019	18/04/2019	6 hari
10	600	03/05/2019	15/05/2019	12 hari

Sumber: Data Perusahaan

Menurut angka di tabel tersebut, PT. Jaya Makmur Sempurna mengalami keterlambatan dalam pengiriman produk ke pelanggan. Rata-rata keterlambatan pengiriman barang di atas 7 hari, jika sering terjadi masalah seperti itu maka kepercayaan pelanggan untuk meminta atau memesan barang akan menurun.

Kesimpulan

Penilaian berikut ini dicapai dilihat dari temuan studi penulis dan analisis. Kesimpulan dari sebagian besar pada objek yang mendasari masalah yang dibahas dalam skripsi, yaitu:

1. PT. Jaya Makmur Sempurna menggunakan sistem penjualan kredit sebagai berikut: Fungsi yang berhubungan dengan penjualan kredit PT. Jaya Makmur Sempurna yaitu penjualan, kredit, gudang, pengiriman, penagihan, produksi, akuntansi dan direktur yang bertanggung jawab memberikan otorisasi pemasaran produk *outsole*. Bagian pemasaran juga merupakan tanggung jawab direktur karena hanya dilaksanakan satu karyawan. Selain itu, kasir dirangkap oleh bagian akuntansi untuk menerima pembayaran pelanggan. *Purchase Order (PO)*, Kartu Instruksi Kerja (KIK), *Pree Packing (PP)*, Laporan Harian Produksi (LHP), Surat Jalan (SJ), Nota, Faktur Penjualan, rekap tagihan, kuitansi, Cek/ Bilyet Giro, Bukti Transfer (BT), dan Bukti Setor Bank (BSB) adalah beberapa dokumentasi utama yang digunakan dalam penjualan kredit. Jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, kartu/ rekap piutang, kartu persediaan dan jurnal umum yang dilakukan oleh bagian yang berwenang dan pencatatan tersebut tergantung pada dokumen yang diperoleh melalui bagian penjualan. Bagian penjualan dan akuntansi memeriksa ulang harga yang diperoleh untuk memastikan informasinya akurat. Jaringan prosedur yang digunakan adalah prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pembuatan dokumen, prosedur produksi barang, prosedur pengiriman barang, prosedur penagihan ke pelanggan, prosedur pencatatan piutang, prosedur penerimaan pembayaran (dilakukan oleh bagian akuntansi yang telah diotorisasi direktur

dan prosedur pencatatan akuntansi (dilakukan oleh bagian akuntansi).

Perusahaan ini menggunakan sistem pembayaran tunai, transfer bank, dan cek atau bilyet giro sebagai metode pembayaran

2. Berikut kelebihan dan kelemahan penggunaan metode penjualan kredit untuk penilaian pengendalian internal di PT. Jaya Makmur Sempurna:

- a) Berikut kelebihan penggunaan sistem penjualan kredit untuk penilaian pengendalian internal PT. Jaya Makmur Sempurna:

1. Setiap transaksi penjualan bergantung pada pesanan pembelian yang diperoleh dari pelanggan, sehingga tidak ada barang yang tidak terjual karena pembuatannya dilakukan sesuai dengan permintaan pelanggan.
2. Sebelum benar-benar melakukan proses produksi, telah mendapat otorisasi dari bagian yang mempunyai wewenang, seperti menerima *Purchase Order (PO)* yang juga telah diotorisasi oleh Direktur dan Kepala Produksi, kemudian melakukan pembuatan Kartu Instruksi Kerja.
3. PT. Jaya Makmur Sempurna mencakup fungsi terkait seperti penjualan, produksi, pengiriman, akuntansi, dan piutang, jadi ketika melakukan transaksi penjualan kredit, yang berarti bahwa perusahaan sudah dikatakan cukup baik dalam melakukan operasi karena semua memiliki fungsi yang ditugaskan di sana.
4. Dokumen-dokumen yang digunakan untuk transaksi penjualan kredit sudah baik karena manajer telah mengotorisasi nota dan surat perjalanan digunakan dan dikirimkan kepada pelanggan.
5. Selama transaksi penjualan kredit, setiap produk yang dikirim akan dibayarkan penuh karena pelanggan PT. Jaya Makmur Sempurna sudah menerima *price list* yang diberikan saat sebelum membuat *Purchase Order (PO)*

6. Bagan alir penjualan kredit sudah menunjukkan fungsi dengan baik dalam menggambarkan dokumen dan siklus penjualan
- b) Berikut kelemahan sistem penjualan kredit PT. Jaya Makmur Sempurna untuk penilaian pengendalian intern:
1. Prosedur penagihan yang dilakukan oleh bagian penagihan pada tenggat waktu akun tersebut tidak cukup komprehensif, yang mengakibatkan ketidakefisienan pembayaran pelanggan.
 2. Kontrol akses di seluruh sistem penjualan kredit di PT. Jaya Makmur Sempurna saat ini masih manual, tanpa menggunakan kata sandi atau ID di bagian tertentu seperti akuntansi, penjualan, dan gudang.
 3. Bagian akuntansi dan kasir dari transaksi penjualan kredit ditangani oleh individu yang sama. Hal ini memungkinkan terjadinya penipuan dalam pelaksanaan tanggung jawabnya.
 4. Dalam menjalankan transaksi penjualan kredit masih ada keterlambatan pengiriman barang ke pelanggan karena PT. Jaya Makmur Sempurna hanya bekerjasama dengan satu pengesup atau *supplier* bahan TPR yang bisa dikatakan langka. Keterlambatan tersebut mengakibatkan terjadi keluhan dari pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, Albi dan Johan Setiawan. 2018, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cetakan Pertama. Sukabumi: CV Jejak.
- Anggraeni, Elisabet Yunaeti dan Rita Irvani. 2017, *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi..
- Fauzi, 2017, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 1, Deepublish. Yogyakarta.
- Gracesia, Dewi Zulvia dan Nila Sari, 2017, *Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV. Putra Tunas Mandiri*, Pundi, Vol. 1, No. 1, Hal:23-32.
- Hadi, Rusdan dan Lis Suryadi, 2020, *Analisa Dan Desain Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Object Oriented Pada CV. Zona Internasional People*, Idealis, Vol. 3, No. 1, Hal:182-187.
- Herman, 2016, *Metodologi Penelitian*, Edisi 1, Universitas Terbuka. Jakarta.
- Mamuaja, Brejita, 2016, *Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Pengendalian Intern Terhadap Kinerja Instansi Pemerintah di Dinas Pendapatan Kota Manado*, Emba, Vol. 4, No. 1, Hal:165-171.
- Martanto, Lilik, dkk, 2020, *Analisa Sistem Pengendalian dan Pengawasan Intern Terhadap Pengeluaran Kas*, Akrab Juara, Vol. 5, No. 1, Hal:150-167.
- Mulyadi, 2018, *Sistem Akuntansi*, Edisi 4, Salemba Empat. Jakarta.
- Munthe, Asima Bettaria, Mulatua Silalahi dan Roni Jhonson S, 2017, *Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penggajian Pada PTPN III (PERSERO) Medan*, Manajemen Informatika & Komputerisasi Akuntansi, Vol. 1, No 1, Hal:2598-8565.
- Paulus, Ansyee, 2016, *Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Atas Pengendalian Internal Pendapatan*, Emba. Vol. 4, No. 4, Hal:922-931.
- Viola, Martha, Rika Kharlina E dan Trisnadi Wijaya, 2017, *Analisis dan Perencanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan Pada PT XYZ*, Terapan Teknologi Informasi, Vol. 1, No. 2, Hal:2579-3675.