

SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN BIDANG PERBENGKELAN PADA PT. PETROKOPINDO CIPTA SELARAS

M. Syamsul Hudha, Izza Millati

ABSTRAK

Memasuki era globalisasi informasi, tentunya kebutuhan informasi menuntut pengelolaan informasi yang tepat guna dan berdaya guna yang akan digunakan oleh pemakai pada segala bidang-bidang pembangunan. Oleh karena itu dibutuhkan informasi yang mendukung upaya-upaya pembangunan tersebut agar dapat mencapai hasil pembangunan secara optimal. Informasi menjadi bagian yang sangat penting bagi sistem akuntansi penjualan Bidang perbengkelan di PT. Petrokopindo Cipta Selaras.

Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa yang berupa jasa perbengkelan, PT. Petrokopindo Cipta Selaras menerapkan sistem internal check, meliputi struktur organisasi, otorisasi (sistem wewenang) dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, karyawan yang profesional. Namun, belum terintegrasi sehingga belum memenuhi prinsip "cepat, aman, dan murah".

Di dalam PT. Petrokopindo Cipta Selaras terdapat pemisahan fungsi terkait penjualan sehingga perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik dalam pelaksanaan kegiatannya. Hal ini dapat dilihat dari semua bagian penjualan yang ada seperti bagian customer service, mekanik, bagian gudang, bagian penagihan dan keuangan, serta bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua tanggung jawab yang ada sudah ditangani oleh masing-masing bagian.

Kata kunci : Bidang perbengkelan, sistem internal check, sistem akuntansi

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dewasa ini telah berkembang pesat, dimana

hampir semua bidang aplikasi bisnis telah mamakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan

mengembangkan usaha dengan sangat baik. (Andreas Handojo dan Sri Maharsi : 2009). Informasi merupakan salah satu faktor penting bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatannya, terutama informasi tentang keuangan yang dibutuhkan oleh pihak internal maupun eksternal. sistem informasi akuntansi yang disusun oleh perusahaan dapat secara manual dan komputerisasi.

Kebutuhan informasi pada suatu perusahaan akan berbeda dengan perusahaan lainnya. Hal itu disebabkan adanya perbedaan jenis perusahaan sehingga sistem akuntansi harus disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan bagi perusahaan. Bagi perusahaan kecil dengan pembukuan yang sederhana masih dapat dilakukan pengawasan secara langsung dan teliti terhadap operasi perusahaan oleh pimpinan perusahaan. Namun, pada perusahaan yang sudah berkembang dan operasi perusahaannya yang semakin meluas, maka pimpinan perusahaan tidak akan mampu lagi untuk melakukan pengawasan secara langsung yang mencakup seluruh operasi perusahaan sehingga pada kondisi ini sistem akuntansi harus mampu membantu manajemen dalam pengendalian operasi perusahaan. Sistem akuntansi berhasil memenuhi kebutuhan informal jika sistem tersebut digunakan secara efektif dan disesuaikan terhadap sumber daya manusia dalam perusahaan itu. Karena tidak ada unsur struktur perusahaan yang sama persis maka sistem akuntansi harus dirancang menurut struktur organisasi masing-masing perusahaan. Di samping itu sistem yang efektif memerlukan persetujuan dan dukungan dari semua tingkat manajemen, untuk itu diperlukan adanya pendelegasian wewenang dari semua tanggungjawab pada setiap personal sehingga dapat dicapai efisiensi yang memuaskan.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik (Anita Herdianti R., 2011).

Untuk memenuhi hal diatas maka perusahaan harus memiliki orang-orang yang sesuai dengan bidang masing-masing untuk memimpin dan mengelola kegiatan tersebut dibagian atau departemen yang berbeda, dan masing-masing kepalabagian juga harus mempertanggungjawabkan hasil kerjanya. Dalam upaya mencapai suatu efisiensi dan efektifitas usaha, wewenang dan fungsi-fungsi manajemen harus didelegasikan dan dikoordinasikan dengan baik. Pada perusahaan besar yang penghasilan utamanya berasal dari penjualan barang maupun jasa, maka antara fungsi penjualan dengan fungsi akuntansi harus tercipta sebagai suatu hubungan yang saling menguntungkan untuk memperoleh suatu informasi melalui catatan-catatan akuntansi.

Penjualan yang dilakukan perusahaan seperti PT. Petrokopindo Cipta Selaras dapat berupa penjualan dengan tunai maupun penjualan dengan kredit. PT. Petrokopindo Cipta Selaras merupakan perusahaan bagi penulis untuk mengadakan penelitian. PT. Petrokopindo Cipta Selaras adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan jasa diantaranya perbengkelan, angkutan dalam dan luar kota, sewa kendaraan maupun sewa alat berat.

Di dalam memproses transaksi-transaksi penjualan diperlukan sebuah sistem akuntansi yang efektif dan efisien. PT. Petrokopindo Cipta Selaras memiliki

sistem akuntansi penjualan dengan adanya pemisahan fungsi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Berdasarkan hal tersebut penulis berkeinginan melakukan penelitian untuk mempelajari dan menilai efisiensi dan efektifitas sistem akuntansi penjualan, prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. Petrokopindo Cipta Selaras.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian menggunakan data kualitatif yang berbentuk data, kalimat, skema, dan gambar. Data bermuatan kualitatif disebut juga dengan data lunak. Data semacam ini diperoleh melalui penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif, atau penilaian kualitatif. Keberadaan data bermuatan kualitatif adalah catatan lapangan yang berupa catatan atau rekaman kata-kata, kalimat, atau paragraf yang diperoleh dari wawancara menggunakan pertanyaan terbuka, observasi partisipatoris, atau pemaknaan peneliti terhadap dokumen atau peninggalan. Penelitian ini juga menggunakan data kuantitatif yaitu data berupa data penjualan dan laporan keuangan perusahaan. Data tersebut dapat berupa data primer yaitu jawaban atas pertanyaan yang diajukan oleh peneliti mengenai prosedur akuntansi serta kebijakan perusahaan dan data penjualan perusahaan dan data sekunder berupa laporan-laporan yang telah dihasilkan oleh perusahaan seperti laporan keuangan perusahaan.

Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan oleh penulis adalah analisis deskriptif. Metode ini merupakan penyajian laporan yang berdasarkan gambaran atas pengumpulan, penyusunan data yang bermanfaat sebagai pengambil

keputusan atau kebijakan. Oleh karena itu penyajian analisis deskriptif harus menunjukkan data yang sewajarnya. Analisis ini juga dapat dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik satu variable atau lebih (independent) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan antara variabel yang satu dengan yang lain. Landasan teori juga dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus terhadap penelitian yang sesuai dengan fakta di lapangan. Selain itu landasan teori juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar belakang penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian.

Definisi Operasional dan Konseptual

1. Sistem Akuntansi adalah jaringan yang terdiri dari formulir-formulir, catatancatatan, prosedur-prosedur, alat-alat, dan sumber daya manusia dalam rangka menghasilkan informasi pada suatu organisasi untuk keperluan pengawasan, operasi, maupun untuk kepentingan pengambilan keputusan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan.
2. Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.
3. Penjualan Kredit adalah transaksi penjualan yang dilakukan dengan syarat pembayaran beberapa waktu setelah transaksi dilakukan sesuai dengan kesepakatan oleh kedua belah pihak.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit adalah suatu sistem yang saling berkaitan untuk menjalankan kegiatan penjualan kredit PT. Petrokopindo Cipta Selaras dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu,

sehingga kegiatan tersebut dapat berjalan cepat, aman, dan murah.

Sistem Pengendalian Intern Perusahaan adalah sistem pengendalian intern yang dilaksanakan PT. Petrokopindo Cipta Selaras dengan cara menerapkan *internal check*, meliputi struktur organisasi, otorisasi (sistem wewenang) dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, karyawan yang profesional.

Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa yang berupa jasa perbengkelan, PT. Petrokopindo Cipta Selaras mengharapkan dengan berdirinya perusahaan ini maka dapat memberikan kemudahan serta manfaat yang lebih kepada masyarakat. Dalam hal ini dilihat dari peningkatan jumlah pelanggan dan aktivitas maka PT. Petrokopindo Cipta Selaras memberikan salah satu solusi dalam melakukan perbaikan kendaraan dengan harga yang terjangkau.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Bidang Perbengkelan PT. Petrokopindo Cipta Selaras

Sistem akuntansi penjualan yang digunakan oleh PT. Petrokopindo Cipta Selaras adalah sistem tunai dan kredit. Sistem akuntansi penjualan tunai adalah sistem akuntansi penjualan dimana pelanggan sudah memilih barang yang akan dibeli dan membayarkan sejumlah uang ke bagian kassa pada saat itu juga. Sedangkan sistem akuntansi penjualan kredit adalah sistem akuntansi penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang/jasa sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai piutang kepada pelanggan tersebut.

Adapun bagan alir dokumen dari sistem penjualan tunai akan di uraikan perbagian yang terkait sebagai berikut :

1. Bagian Customer Service
 - a. Menerima permintaan penjualan dari pelanggan.
 - b. Membuat perintah kerja bengkel (PKB) rangkap 3.
 - c. Perintah kerja bengkel (PKB) lembar 2 diserahkan kepada pelanggan.
 - d. Perintah kerja bengkel (PKB) lembar 1 dan 3 di simpan di bagian customer service.
 - e. Membuat nota service rangkap 3.
 - f. Menyerahkan nota service lembar 1 dan 2 ke bagian keuangan.
 - g. Nota Service lembar ke 3 diarsip bagian customer service sesuai nomor urut.
2. Bagian Gudang
 - a. Membuat Surat Permintaan Barang rangkap 2 kemudian menyiapkan barang sesuai permintaan.
 - b. Menyerahkan barang kepada mekanik dan mencatat pengeluaran barang di kartu gudang.
 - c. Menyerahkan lembar 1 kepada bagian akuntansi.
 - d. Surat Permintaan Barang lembar 2 diarsip bagian gudang sesuai nomor urut.
3. Bagian Keuangan
 - a. Bagian keuangan menerima nota service lembar 1 dan 2 dari bagian *customer service*.
 - b. Menerima pembayaran langsung dari pelanggan.
 - c. Menyerahkan nota service lembar 1 yang telah dibubuhi stempel lunas kepada pelanggan.
 - d. Membuat bukti kas masuk berdasarkan nota service lembar 2.

4. Bagian Akuntansi
 - a. Menerima bukti kas masuk dan nota service lembar 2 dari bagian keuangan.
 - b. Melakukan verifikasi atas bukti kas masuk dan nota service tersebut.
 - c. Melakukan pencatatan atas bukti kas masuk kedalam jurnal penerimaan
 - d. Membuat laporan atas penjualan tunai.
- d. Surat Permintaan Barang lembar 2 diarsip bagian gudang sesuai nomor urut.

Sedangkan bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit akan diuraikan perbagian yang terkait sebagai berikut :

1. Bagian Customer Service
 - a. Menerima permintaan penjualan dari pelanggan berdasarkan surat perintah kerja (SPK) dari instansi terkait.
 - b. Membuat perintah kerja bengkel (PKB) rangkap 3.
 - c. Menyerahkan PKB lembar 3 ke bagian mekanik.
 - d. Menerima PKB lembar 3 dari mekanik setelah dilakukan perbaikan.
 - e. Membuat nota service rangkap 3.
 - f. Menyerahkan SPK, PKB lembar 1 dan 2, nota service lembar 1 dan 2 ke bagian keuangan.
 - g. Nota service dan PKB lembar ke 3 diarsip bagian customer service sesuai nomor urut yang tercetak.
2. Bagian Gudang
 - a. Membuat Surat Permintaan Barang rangkap 2 kemudian menyiapkan barang yang diperlukan oleh mekanik.
 - b. Menyerahkan barang ke mekanik dan mencatat pengeluaran barang di kartu gudang.
 - c. Menyerahkan lembar 1 kepada bagian akuntansi.
 - d. Surat Permintaan Barang lembar 2 diarsip bagian gudang sesuai nomor urut.
1. Bagian Keuangan
 - a. Menerima SPK, PKB lembar 1 dan 2, nota service lembar 1 dan 2 dari bagian customer service.
 - b. Membuat faktur penjualan, faktur pajak, dan kuitansi lembar 3.
 - c. Menyerahkan SPK, PKB, nota service, faktur penjualan, faktur pajak, dan kuitansi lembar 1 kepada pelanggan.
 - d. Menyerahkan PKB, nota service, faktur penjualan, faktur pajak, dan kuitansi lembar 2 kepada bagian piutang.
 - e. Mengarsip faktur penjualan, faktur pajak, dan invoice sesuai nomor urut yang tercetak.
 - f. Melakukan penerimaan kas atas piutang yang dibayarkan oleh pelanggan.
 - g. Membuat bukti kas masuk atas penerimaan kas oleh pelanggan.
 - h. Menyerahkan bukti kas masuk beserta PKB, nota service, faktur penjualan, faktur pajak, dan kuitansi lembar 2 kepada bagian akuntansi.
2. Bagian Akuntansi
 - a. Menerima PKB, nota service, faktur penjualan, faktur pajak, dan kuitansi lembar 2 dari bagian keuangan.
 - b. Berdasarkan dokumen tagihan tersebut, kemudian dicatat dalam jurnal penjualan dan buku pembantu piutang.
 - c. Mencatat bukti penerimaan kas dan verifikasi dokumen.
 - d. Membuat laporan atas penjualan kredit.

Unsur Sistem Pengendalian Intern terhadap Penjualan

PT. Petrokopindo Cipta Selaras melakukan pengendalian intern terhadap sistem penjualan kredit sebagai berikut :

1. Bagian keuangan terpisah dari bagian penjualan, dimana bagian keuangan hanya melakukan penerimaan kas dan membuat bukti kas masuk sesuai dengan nota service dari bagian *customer service*, sedangkan bagian akuntansi terpisah dari bagian penjualan, dimana bagian akuntansi tidak melakukan penjualan baik barang maupun jasa kepada pelanggan. Bagian akuntansi hanya melakukan pencatatan atas transaksi yang telah terjadi.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
 - a. Permintaan sparepart kendaraan dengan menggunakan Surat Permintaan Barang rangkap 2.
 - b. Permintaan dari pelanggan oleh mekanik di otorisasi oleh kepala gudang, kepala bidang bengkel dan mekanik.
 - c. Perintah kerja bengkel (PKB) rangkap 3 di otorisasi oleh kepala mekanik berdasarkan surat perintah kerja (SPK) dari instansi terkait.
 - d. Nota service rangkap 3 diotorisasi bagian penjualan.
 - e. Pencatatan kedalam buku pembantu piutang dan kedalam jurnal penjualan, kemudian diotorisasi oleh fungsi akuntansi bagian piutang dengan cara menandatangani faktur penjualan.
 - f. Pencatatan kedalam jurnal penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi akuntansi bagian pembukuan umum dengan cara menandatangani bukti kas masuk.

3. Praktik yang Sehat

Dalam melakukan praktek yang sehat, PT. Petrokopindo Cipta Selaras telah menggunakan dokumen dengan bernomor urut tercetak, adanya rekonsiliasi piutang yang dilakukan oleh bagian akuntansi. Bagian akuntansi melakukan verifikasi dokumen dan melakukan pencatatan kas masuk sesuai dengan nota service. Penerimaan kas oleh bagian keuangan, namun pada saat tertentu dilakukan oleh bagian *customer service*.

4. Karyawan dengan kualitas yang sesuai dengan tanggung jawabnya

Untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya. Pada saat penerimaan karyawan PT. Petrokopindo Cipta Selaras melakukan seleksi calon karyawan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan ahli di bidangnya. Hal tersebut dapat dilihat dengan adanya tanggung jawab dan wewenang dari masing-masing bagian penjualan yang terkait, sehingga sistem dan prosedur akuntansi penjualan berjalan lancar.

Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Petrokopindo Cipta Selaras

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Petrokopindo Cipta Selaras dalam menjalankan kegiatan usahanya telah menerapkan sistem akuntansi penjualan berdasarkan sistem pengendalian intern sebagai berikut :

1. Dalam struktur organisasi PT. Petrokopindo Cipta Selaras terdapat pemisahan fungsi terkait penjualan sehingga perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik dalam pelaksanaan kegiatannya. Hal ini dapat dilihat dari semua bagian penjualan yang ada seperti bagian *customer service*, mekanik, bagian gudang, bagian

- penagihan dan keuangan, serta bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua tanggung jawab yang ada sudah ditangani oleh masing-masing bagian.
2. Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan, dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan di PT. Petrokopindo Cipta Selaras secara umum sudah sesuai dengan kebutuhan. Dalam hal ini pihak manajemen cukup berupaya untuk membangun sistem pengendalian dokumen yang memenuhi sistem pengendalian internal. Dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan pada PT. Petrokopindo Cipta Selaras adalah Perintah Kerja Bengkel (PKB), yaitu surat perintah kerja yang diberikan kepada mekanik yang berisi permintaan pelanggan. Faktur penjualan, nota service, faktur pajak, dan kuitansi. Dokumen–dokumen tersebut di atas mempunyai rangkai 3 dan format sederhana serta mudah untuk dimengerti oleh para pengguna sehingga mempermudah dalam pengisiannya. Hal ini dapat mengurangi resiko kesalahan pengisian. Sedangkan catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan meliputi jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, buku besar, buku pembantu, serta laporan penjualan untuk memberikan informasi kepada manajemen perusahaan. Dokumen penjualan tersebut diotorisasi oleh pejabat yang berwenang. Hal ini telah menunjukkan adanya sistem otorisasi yang tepat dalam perusahaan yang akan menjamin dihasilkannya dokumen pembukuan yang dapat dipercaya. Nomor urut yang sudah tercetak pada dokumen–dokumen tersebut di atas membantu untuk menghindari dari duplikasi dokumen atau tidak bernomor. Hal ini juga berfungsi untuk menghindari adanya penyelewengan dokumen dan penggunaan dokumen tersebut dapat dipertanggungjawabkan.
 3. Bagian *customer service*, mekanik, dan bagian gudang belum pernah diberikan pelatihan untuk meningkatkan kualitas karyawan.
 4. Sistem teknologi informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Petrokopindo Cipta Selaras relatif mencukupi dalam pelaksanaan pengendalian intern karena sudah terkomputerisasi, sehingga formulir, pencatatan, maupun pelaporan berbentuk pengolahan data elektronik. Namun sistem teknologi informasi akuntansi tersebut belum mencapai prinsip “cepat, aman, dan murah”. Belum mampu menyajikan informasi yang dibutuhkan secara cepat dan tepat waktu dan dengan kualitas yang sesuai, dikarenakan sistem informasi akuntansi masih bersifat offline/belum terintegrasi dan setiap bagian melakukan entri ulang yang membutuhkan jangka waktu dalam penyelesaiannya sehingga lambat dalam penyampaian dan pelaporan informasi kegiatan penjualannya.
 5. Semua pembayaran kas atas penjualan diterima oleh bagian keuangan. Namun, pada waktu tertentu penerimaan kas dilakukan oleh bagian *customer service*. Sehingga bagian keuangan harus membuat surat kuasa kepada bagian *customer service* yang diotorisasi oleh Kepala bagian keuangan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. Petrokopindo Cipta

Selaras mengenai sistem akuntansi penjualan dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Struktur organisasi yang digunakan dalam PT. Petrokopindo Cipta Selaras adalah jenis struktur organisasi garis (*line organization*). Pelimpahan wewenang dalam organisasi yang berlangsung secara vertikal dari seorang atasan pimpinan hingga pimpinan dibawahnya.
2. Bagian-bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan adalah bagian, *customer service*, mekanik, gudang, keuangan, serta akuntansi.
3. Dokumen dan catatan yang digunakan sudah sesuai dengan sistem akuntansi penjualan yang berlaku yaitu terdiri dari PKB, faktur penjualan, nota service, faktur pajak, kuitansi yang diotorisasi dan adanya penomoran tercetak.
4. Belum pernah diadakan pelatihan untuk bagian *customer service*, mekanik, serta bagian gudang dalam meningkatkan kualitas karyawan.
5. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Petrokopindo Cipta Selaras sudah mencukupi. Namun, belum terintegrasi sehingga belum memenuhi prinsip “cepat, aman, dan murah”.

Saran

Saran yang penulis ajukan demi pengembangan sistem akuntansi penjualan di masa mendatang adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya sistem informasi yang digunakan sudah terintegrasi/bersifat *online* agar semua bagian yang terkait dapat menjalankan kegiatan penjualan dengan baik, sehingga prinsip cepat dan aman dapat terpenuhi. Walaupun

dengan asumsi adanya sistem yang terintegrasi dapat menimbulkan biaya yang lebih mahal.

2. Pada aktivitas penjualan tunai, sebaiknya perusahaan memiliki dokumen pendukung berupa PKB (perintah kerja bengkel).
3. Ada baiknya bagi perusahaan untuk menyusun prosedur-prosedur yang lebih tegas dan jelas untuk melindungi harta perusahaan dan catatan-catatan perusahaan dari pencurian, penggunaan yang tidak sah, dan sebagainya.
4. Memberikan pelatihan kepada karyawan, khususnya bagian *customer service*, mekanik, dan bagian gudang.
5. Semua yang terkait dengan penerimaan kas sebaiknya dilakukan oleh bagian keuangan. Namun, apabila penerimaan kas dapat dilakukan oleh bagian lain, maka harus dibuatkan surat tugas yang diotorisasi oleh pejabat keuangan yang berwenang.

DAFTAR PUSTAKA

- _____. 2011. *Metode Penelitian, Jenis Penelitian, dan Data Penelitian*. (<http://merahitam.com/metode-penelitian-jenis-dan-data.html>, diakses 13 Oktober 2011).
- Fajar. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit*. (<http://fajar26.blogspot.com/2012/03/sistem-informasi-akuntansi-penjualan.html#ixzz2L1efoamp>).
- Hall, James A. 2004. *Accounting Information System*. Terjemahan Fitriasai, Dewi & Deny Arnos K. 2007. Jakarta: Salemba Empat.
- Henry simamora. 2000. *Akuntansi basis pengambilan keputusan bisnis jilid I*. Jakarta: Salemba Empat.

- Jusup, AI. Haryono. 2011. *Dasar-dasar Akuntansi jilid I*. Yogyakarta : STIE YKPN.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Natalegawa, Afrilia Jane. 2012. *Penjualan*. (<http://www.scribd.com/doc/95687530/jbptunikompp-gdl-s1-2007-rinamaryan-6461-bab-ii-2>, diakses 06 Februari 2012).
- Niswonger, Rollis C., dkk. 1999. *Prinsip – prinsip Akuntansi*. Sirait, Alfonsus dan Helda Gunawan. 1999. Jakarta : Erlangga.
- Rachman, Anita Herdianti. 2011. *Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari*. Skripsi. Kendari : Universitas Haluoleo.
- Suratno. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makalah disajikan dalam Seminar Metode Penelitian bagi Mahasiswa Pasca Sarjana, IAIN Antasari. Banjarmasin, 05 April 2010.