

ANALISIS PENGELOLAAN DATA TRANSAKSI PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN *ELECTRONIC DATA PROCESSING SYSTEM* TERHADAP SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PT. KURNIA SUKSES BERSAMA DEPO BAUBAU

Rahmah Septianingsih^{*1}, Rabiyyatul Jasiyah², Makmur³

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Buton,
Baubau, Indonesia

e-mail: rahmaseptia22@gmail.com¹

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengelolaan data transaksi penjualan menggunakan EDP Sistem terhadap sistem pengendalian intern penjualan. *Electronic Data Processing System* (EDP) merupakan suatu alat pendukung dalam mengolah data secara tepat, cepat dan akurat dan memberikan dampak yang baik dalam penghematan biaya, waktu dan tenaga. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian ini dilakukan di PT. Kurnia Sukses Bersama beralamat di jalan Pahlawan Kilo Meter 2 Bukit Wolio Permai, Kecamatan Wolio, Kota Baubau. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Agustus – September 2019. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan data transaksi penjualan menggunakan EDP sistem terhadap pengendalian intern penjualan pada PT. Kurnia Sukses Bersama telah memadai informasi penjualan dalam bentuk faktur-faktur yang dihasilkan oleh bagian penjualan. PT. Kurnia Sukses Bersama sebaiknya tetap mempertahankan sistem dan prosedur pengelolaan data yang telah diterapkan dalam perusahaan.

Kata Kunci: *Transaksi, Electronic Data Processing, Sistem Pengendalian Intern*

ABSTRACT

This study aims to find out how to manage sales transaction data using the EDP System on the internal sales control system. Electronic Data Processing System (EDP) is a supporting tool in processing data accurately, quickly and accurately and has a good impact on saving costs, time and effort. The research method used is descriptive qualitative. The location of this research was conducted at PT. Kurnia Sukses Bersama is located on Jalan Pahlawan Kilo Meter 2 Bukit Wolio Permai, Wolio District, Baubau City. This research was conducted in August - September 2019. The results showed that the management of sales transaction data using the EDP system of sales internal control at PT. Kurnia Sukses Bersama has sufficient sales information in the form of invoices generated by the sales department. PT. Kurnia Sukses Bersama should maintain the data management systems and procedures that have been implemented in the company.

Keywords: *Transaction, Electronic Data Processing System, Internal Control System*

1. PENDAHULUAN

Masa sekarang ini perusahaan di Indonesia dihadapkan pada tantangan masa depan yang cukup berat, untuk menghadapi jalannya operasi usaha secara langsung maupun tidak langsung hal itu membawa analisis terhadap situasi dan aktivitas perusahaan. Teknologi merupakan salah satu unsur yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari, teknologi yang berkembang dengan baik akan memudahkan kelancaran dalam semua aspek kehidupan, salah satunya dalam aspek bisnis, perusahaan yang menjalankan kegiatan operasinya dengan dasar teknologi khususnya komputer dapat meningkatkan mutu dan kepercayaan dari konsumen. Agar dapat bersaing dalam era globalisasi, setiap perusahaan harus mampu meningkatkan kemajuan teknologinya dalam mencapai kinerja yang maksimal, oleh karena itu penting bagi para pengusaha dan perusahaannya untuk menyadari betapa pentingnya teknologi dalam membantu pelaksanaan aktivitas perusahaan, salah satunya adalah dengan pelaksanaan sistem pengolahan data elektronik.

Adanya permasalahan dalam manajemen perusahaan, tentunya masalah tersebut akan semakin kompleks dengan bertambahnya aktivitas dalam perusahaan. Untuk mengatasi masalah yang dialaminya, perusahaan hendaknya mengambil keputusan dengan cepat, tepat dan akurat, langkah paling tepat yang dapat diambil oleh pimpinan perusahaan adalah bagaimana seharusnya menerapkan sistem akuntansi yang baik yaitu yang dapat mengatur pelaksanaan kegiatan perusahaan dan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menentukan kebijakan yang akan ditempuh selanjutnya.

Electronic Data Processing System (EDP) merupakan suatu alat pendukung dalam mengolah data secara tepat, cepat dan akurat dan memberikan dampak yang baik dalam penghematan biaya, waktu dan tenaga. Pentingnya EDP System yang berbasis komputer dalam suatu pengendalian disebabkan karena volume data yang harus diolah pada perusahaan besar yang tidak mungkin dilaksanakan secara manual.

PT. Kurnia Sukses Bersama adalah salah satu perusahaan yang sudah menggunakan EDP yang bergerak dalam bidang distributor, yaitu penjualan sembako. Untuk menjalankan kegiatan operasionalnya, PT. Kurnia Sukses Bersama perlu mempertahankan eksistensi perusahaan khususnya penjualan, didalam memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan dan mewujudkan tujuan perusahaan yang lebih ditetapkan, oleh karena itu pimpinan perusahaan dihadapkan pada masalah untuk mengambil keputusan yang tepat agar tujuan dapat tercapai, untuk tujuan tersebut dibutuhkan suatu alat bantu manajemen yaitu informasi akuntansi. Informasi akuntansi akan dihasilkan oleh sistem akuntansi, oleh sebab

itu pimpinan perusahaan harus mampu menciptakan suatu sistem akuntansi khususnya EDP berbasis komputer yang memadai agar dapat menghasilkan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam membantu pengambilan keputusan. Sistem penjualan yang baik akan lebih tepat bila didukung oleh EDP penjualan berbasis komputer dan pengendalian internal, sistem pengendalian meliputi organisasi yang dikoordinasi untuk menjaga kekayaan perusahaan mengecek keandalan data penjualan perusahaan, mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Jadi dengan adanya EDP Penjualan yang memadai diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

Tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui bagaimana pengelolaan data transaksi penjualan menggunakan EDP System terhadap sistem pengendalian intern penjualan perusahaan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

Bodnar, George H dan William S.Hopwood (2010) menyebutkan bahwa: “sistem informasi akuntansi adalah sistem berbasis komputer yang dirancang untuk mentransformasikan data akuntansi menjadi informasi”. Menurut Mulyadi (2012) “Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

2.2 Pengolahan Data Elektronik

Pengolahan Data Elektronik menurut Siagian (2002) adalah Pengolahan data secara elektronik merupakan serangkaian kegiatan yang dimaksudkan untuk penyediaan informasi dengan menggunakan komputer yang mencakup pengumpulan, pemrosesan, penyimpanan, dan pengawasan hasil olahan tersebut. Dalam hubungannya dengan sistem informasi maupun pengolahan data merupakan dasar kebutuhan manajemen untuk mendapatkan informasi yang dijadikan landasan dengan pengambilan keputusan manajemen.

Tujuan pengolahan data elektronik adalah untuk menghasilkan data yang berguna bagi yang pemakainya. Susanto (2003) mengungkapkan mengenai tujuan sistem pengolahan data elektronik antara lain:

1. Relevansi: Disebabkan adanya keterbatasan dalam mengolah dan menyimpan, komputer tidak mempunyai kemampuan untuk menangani semua data yang diperoleh. Oleh karena itu, hanya data yang sangat berhubungan dengan pengolahan suatu transaksi pada suatu

saat saja yang akan diperhatikan dan data yang tidak ada relevansinya pada saat tersebut sebaiknya diabaikan.

2. Jumlah data yang dapat dikumpulkan: Merupakan ukuran dari jumlah data yang dapat dikumpulkan, diolah dan disediakan untuk pemakai selama waktu tertentu. Ukuran tersebut sangat penting diperhatikan sebagai salah satu tolak ukur dalam menilai kemampuan sistem komputer dalam menangani jumlah data, dalam memasukan, mengolah dan menghasilkan informasi yang berasal dari sejumlah transaksi.
3. Efisiensi: Dalam mengumpulkan dan mengolah data harus seefisien mungkin. Efisien berhubungan dengan hasil yang dicapai dibandingkan dengan pemasukannya. Meningkatkan efisiensi dalam mengkonversi data pada umumnya akan meningkatkan tolak ukur keberhasilan suatu sistem.
4. Ketepatan Waktu: Ketepatan waktu dalam mengumpulkan dan mengolah data dan menghasilkan informasi kepada pemakai merupakan tujuan yang sangat penting dalam situasi tertentu.
5. Fleksibilitas: Merupakan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan untuk pemakai akan informasi secara lancar dan serbaguna dan dihubungkan dengan perubahan dalam mengkonversi data. Hal ini disebabkan oleh karena perusahaan dengan berbagai kebutuhan akan sistem informasi memerlukan fleksibilitas yang tinggi.
6. Ketelitian dan Keamanan: Kesalahan dan kehilangan data merupakan faktor yang menentukan dalam menilai dapat dipercayanya konversi data. Oleh karena itu dalam mengkonversi data perlu tindakan dan ukuran- ukuran pengamanan yang cukup.
7. Ekonomis: Perlu dipertimbangkan manfaat yang dicapai dibandingkan dengan biaya yang dikorbankan dalam mengkonversi data.

Pengolahan data elektronik mempunyai keterbatasan, antara lain:

1. Membutuhkan tenaga yang memiliki kemampuan atau profesional dibidang komputer.
2. Membutuhkan potensi manusia, tanpa adanya manusia yang menjalankan, komputer adalah suatu benda mati yang tidak ada gunanya.
3. Komputer membutuhkan tenaga listrik, untuk pengoperasiannya.
4. Apabila terdapat kesalahan pada program atau proses pemasukan data maka hasil yang akan diperoleh salah dan sangat sulit untuk melacaknya kembali.
5. Pemeliharaan terhadap komponen-komponennya sangat sulit untuk dilakukan dan membutuhkan biaya yang tidak kecil.

2.3 Sistem Pengendalian Intern

Sistem pengendalian intern adalah suatu sistem usaha atau sosial yang diterapkan oleh perusahaan yang meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran untuk menjaga dan mengarahkan perusahaan agar melakukan kegiatan sesuai dengan tujuan dan program perusahaan sehingga efisiensi dan kebijakan manajemen terpenuhi. Sistem pengendalian intern sebagai bentuk perencanaan yang meliputi struktur organisasi, metode, dan alat-alat yang dikoordinasikan di dalam perusahaan dalam ruang lingkup akuntansi untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, mendorong efisiensi, serta memotivasi penerapan kebijakan manajemen.

Unsur-unsur pokok dalam pengendalian intern menurut Mulyadi (2003) meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional yang tegas.
2. Pemisahan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi.
3. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab oleh perusahaan untuk melaksanakan semua
4. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.

2.4 Analisis Sistem EDP Penjualan Terhadap Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Dengan menggunakan Sistem Pengolahan Data Elektronik tentunya pengolahan data dan informasi yang dihasilkan akan cepat, tepat, dan akurat. Menurut Bodnar (2004) Sistem Pengolahan Data Elektronik adalah sebagai berikut : *“EDP vary in the degree to which they are computerized. Some system, althought computerized, rely heavily on paper documents”*. (EDP bervariasi dalam tingkatnya di mana mereka terkomputerisasi. Beberapa sistem, meskipun terkomputerisasi, sangat bergantung pada dokumen kertas).

Pengendalian internal penjualan adalah kegiatan yang meliputi analisa, penelaahan, dan penelitian yang dilakukan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode, dan pelaksanaan kegiatan penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, menghasilkan laba kotor, yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi. Arens et al (2006) menetapkan tujuan pengendalian internal atas penjualan sebagai berikut :

1. Penjualan tercatat adalah untuk pengiriman actual kepada pelanggan non fiktif (keberadaan).
2. Penjualan yang telah dicatat (kelengkapan).

3. Penjualan yang tercatat adalah untuk jumlah barang yang dikirim dan ditagih serta dicatat dengan benar (akurasi).
4. Transaksi penjualan diklasifikasikan dengan pantas (klasifikasi).
5. Transaksi dicatat pada waktu yang sesuai (tepat waktu).
6. Transaksi penjualan dimasukkan dengan pantas dalam berkas induk dan ikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran).

Walaupun pengeluaran dana untuk membuat Sistem Pengolahan Data Elektronik sangat mahal, namun dari segi efektivitasnya sangat dirasakan terutama dalam pengolahan data transaksi menjadi informasi yang berkualitas serta dokumentasi terhadap penjualan yang lebih baik. Dengan menggunakan Sistem Pengolahan Data Elektronik sebagai alat bantu di perusahaan, perlu dirancang pengendalian internal khususnya bidang penjualan.

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Sedangkan sumber data penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah pengelolaan transaksi penjualan dan pengendalian intren PT Kurnia Sukses Bersama Depo Baubau. Sampel dalam penelitian ini adalah data dan informasi penjualan PT Kurnia Sukses Bersama tahun 2018.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data yang dilakukan adalah metode deskriptif kualitatif.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Proses pengolahan data yang diterapkan oleh PT. Kurnia Sukses Bersama menggunakan metode online. Berikut langkah-langkah pemrosesannya :

- a. *UserID*, Sebagai identitas siapa yang memasukkan data kedalam komputer maka *user id* ini di isi dengan nama siapa operator yang bersangkutan.
- b. *Password*, di isi dengan kata sandi yang terdiri dari 4 -10 digit angka atau huruf.
- c. Ok untuk masuk ke tampilan menu.



Gambar 1. Tampilan Awal Aplikasi

Gambar 1 menunjukkan tampilan awal masuk dimana setiap karyawan yang berkepentingan mempunyai ID dan Pasword masing-masing agar dapat mengakses aplikasi SAP Business One. Setelah *user id* dan *password* dimasukkan selanjutnya dalam tampilan menu terdapat beberapa pilihan seperti yang terlihat pada gambar 2.



Gambar 2. Tampilan Menu

Pada gambar 2 terdapat beberapa pilihan dan masing-masing memiliki fungsi berbeda diantaranya *administration* berfungsi untuk beralih ke user id karyawan lain. *Financials* berfungsi memprint data yang telah diinput. *Sales-A/R* berfungsi untuk bagian penjualan. *Purchasing-A/P* berfungsi untuk mencek barang yang telah masuk ataupun barang yang sedang dalam perjalanan yang dikirimkan oleh kantor pusat *Business partners* berfungsi mencek seluruh data-data pelanggan. *Banking* berfungsi untuk melihat laporan pelunasan penjualan, laporan piutang dan laporan pemasukkan tagihan yang telah dicapai sales. *Inventory* pada bagian ini berfungsi untuk memproses pengiriman barang ke depo lain. *Reports* bagian ini berfungsi untuk memproses pembayaran tagihan, memprint barang masuk dan keluar dari gudang. Yang bersangkutan dengan fungsi penjualan sendiri yaitu pada Sales A/R. Berikut gambar tampilan:



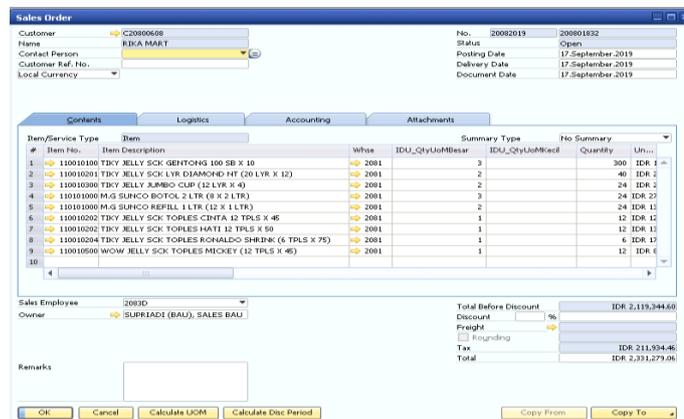
Gambar 3. Contoh gambar Sales A/R

Dalam Sales A/R ini semua kegiatan yg berhubungan dengan penjualan, mulai dari penginputan orderan, invoice, retur penjualan, pengembalian barang *expayer*, document penjualan yang siap diprint dan daftar tagihan. Berikut proses penginputan data penjualan menggunakan EDP sistem pada PT. Kurnia Sukses Bersama.



Gambar 4. Data Penjualan Manual

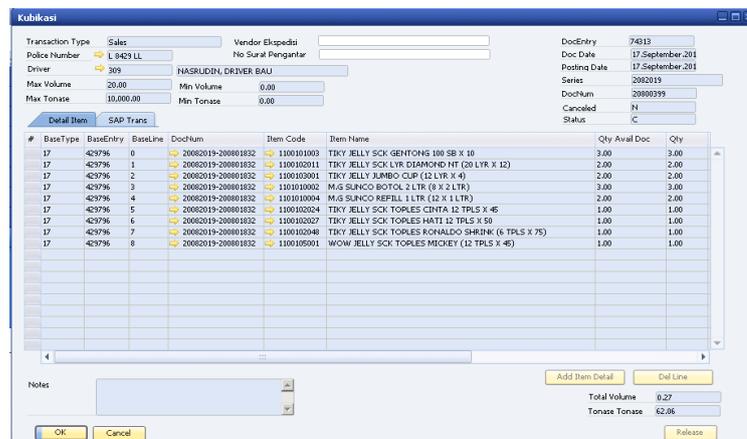
Gambar 4 adalah gambar data penjualan manual yang diisi oleh sales atas permintaan pelanggan, *sales* wajib mengisi semua data pelanggan mulai dari nama toko, alamat toko, kode langganan, serta barang yang dipesan oleh pelanggan. Data penjualan ini yang nantinya akan diproses menggunakan EDP sistem. Berikut proses pengelolaan data penjualan menggunakan EDP sistem PT. Kurnia Sukses Bersama.



Gambar 5. Proses Penginputan Data Penjualan

Pengelolaan data penjualan menggunakan EDP sistem dimulai dengan memilih *Sales Order* dimana dalam *sales order admin* menginput semua kelengkapan data pelanggan dimulai dari kode pelanggan pada kolom *Costumer*, nama pelanggan diisi pada kolom *name*, *posting date* (tanggal input) kolom *Delivery Date* (tanggal input), *Item Description* (nama barang yang dipesan), *Whose* (posisi gudang) *IDU-QtyUomBesar* (banyak jumlah pesanan berdasarkan dus) serta *IDU-QtyUom Kecil* (banyak jumlah pesanan jika pelanggan mengambil barang perbungkus/biji). Jika admin mengklik tombol *Calculate Disc. Period* maka aplikasi akan memproses secara otomatis jika barang yang dipesan mendapat diskon pada periode saat pemesanan dan *calculate UOM* berfungsi untuk mengkalkulasikan total harga barang setelah diskon jika kedua tombol telah diklik otomatis pada kolom *Quantity* dan *Unit Price* akan terisi, pada gambar 5 bisa kita lihat pada kolom *total before diskon*, *tax* (pajak), dan total keseluruhan telah terisi secara otomatis.

Setelah semua data penjualan terinput selanjutnya admin membuat surat jalan gabungan untuk tembusan gudang dimana surat jalan ini menggabungkan secara keseluruhan data barang yang di pesan oleh pelanggan dan surat jalan ini berfungsi mengeluarkan stok dari sistem atau aplikasi yang digunakan perusahaan



Gambar 6. Gambar Pemrosesan Surat Jalan Gabungan

Gambar 6 mengilustrasikan proses pembuatan surat jalan gabungan. Dalam surat jalan ini terdapat beberapa data yang harus dilengkapi admin seperti tanggal pengiriman, nama *driver* (sopir) *police number* (nomor plat). Jika kapasitas barang melebihi batas muatan mobil maka otomatis aplikasi menolak untuk di lanjutkan jika seluruh data sudah dimasukkan maka admin memilih tombol *add* dan selanjutnya *Release* data siap diprint.

a) Output Data Penjualan

Tahap selanjutnya adalah pencetakan faktur penjualan yang telah selesai dibuat, adapun faktur yang dihasilkan adalah:

1. Faktur Penjualan

Kepada Yth,
 C/080905
 RINA MARLI
 BATARAGURU
 Telp. 0
 No PO
 Kendaraan : / ISUZU NHR55 CC E2-1
 Nopol : L 8429 LL
 Tanggal Cetak : 17-Sep-2019 1:06:19AM

Ke:
 No PO
 Kendaraan : / ISUZU NHR55 CC E2-1
 Nopol : L 8429 LL
 Tanggal Cetak : 17-Sep-2019 1:06:19AM

NO. DO : 20802019 DO 208001832
 Tanggal : 17-Sep-2019
 Salesman : 2083C - SUPRIADI (BAU) SALES BAU
 Kredit 12 hari

NO	NAMA BARANG	QTY	SATUAN	HARGA SEM/PPH	DISKON	PPH	HARGA NET SEM/PPH	TOTAL
1	TKY JELLY SCK GENTONG 100 SB X 10	3	GENTONG	186,728.00	0.00	18,672.80	205,700.80	528,102.40
2	TKY JELLY SCK LYR DIAMOND NT (20 LYR X 12)	2	DUS	44,909.80	0.00	4,490.98	49,400.78	98,801.56
3	TKY JELLY JUMBO CUP (12 LYR X 4)	2	DUS	28,818.24	0.00	2,881.82	31,700.06	63,400.12
4	M.G SUNCO BOTOL 2 LTR (8 X 2 LTR)	3	DUS	217,090.96	15,196.37	20,189.46	222,084.05	666,252.15
5	M.G SUNCO REFILL 1 LTR (12 X 1 LTR)	2	DUS	159,000.00	19,080.00	13,960.00	159,920.00	317,840.00
6	TKY JELLY SCK TOPLES CINTA 12	1	DUS	148,303.64	0.00	14,830.36	163,134.00	163,134.00
7	TKY JELLY SCK TOPLES HATI 12 TPLS X 50	1	DUS	160,636.44	0.00	16,063.64	176,700.08	176,700.08
8	TKY JELLY SCK TOPLES RONALDO SHIRINK (6 TPLS X 75)	1	DUS	107,809.10	0.00	10,780.91	118,590.01	118,590.01
9	TKY JELLY SCK TOPLES MICKEY (12 TPLS X 45)	1	DUS	106,272.76	0.00	10,627.28	116,900.04	116,900.04

SO 20802019 DO 208001832

TOTAL QTY	16	TOTAL HARGA	2,331,279.06
Volume	0.20 M3	Berat	62.06 Kg
Terbilang : DUA JUTA TIGA RATUS TIGA PULUH SATU RIBU DUA RATUS TUAPULUH SEMBELAN RUPIAH		PPH	211,934.45

1. Barang yang akan diterima harus sesuai dengan pembelian
 2. Barang yang rusak/komponen tidak layak pakai
 3. Barang yang rusak/komponen tidak layak pakai harus segera dikembalikan
 4. Pengembalian barang harus disertai surat pernyataan nama toko/kantor
 5. Pengembalian barang harus sesuai dengan pembelian

Perencana Barang Pengirim Supervisor



Gambar 7. Faktur Penjualan

2. Surat Jalan Gabungan Tembusan Gudang

KSB
 Tambak Sawah Industri No. 9 Waru
 +62 31 886-6606

SURAT JALAN GABUNGAN

Tanggal : 17-Sep-2019
 No. SJ Gabungan : 2082019-20800399
 No. Surat Pengantar :
 Exip :
 Sopir : NASRUDIN, DRIVER BAU
 Nopol : L 8429 LL
 Kendaraan : ISUZU NHR55 CC E2-1

No.	Kode Barang	Nama Barang	Nama Gudang	Quantity		Satuan
				Besar	Kecil	
1	11001003	TKY JELLY SCK GENTONG 100 SB X 10	Berang Beki Bau Bau	3		GENTONG
2	1100102011	TKY JELLY SCK LYR DIAMOND NT (20 LYR X 12)	Berang Beki Bau Bau	2		DUS
3	1100102024	TKY JELLY SCK TOPLES CINTA 12 TPLS X 45	Berang Beki Bau Bau	1		DUS
4	1100102027	TKY JELLY SCK TOPLES HATI 12 TPLS X 50	Berang Beki Bau Bau	1		DUS
5	1100102048	TKY JELLY SCK TOPLES RONALDO SHIRINK (6 TPLS X 75)	Berang Beki Bau Bau	1		DUS
6	1100103001	TKY JELLY JUMBO CUP (12 LYR X 4)	Berang Beki Bau Bau	2		DUS
7	1100105001	TKY JELLY SCK TOPLES MICKEY (12 TPLS X 45)	Berang Beki Bau Bau	1		DUS
8	1101010002	M.G SUNCO BOTOL 2LTR (8 X 2LTR)	Berang Beki Bau Bau	3		DUS
9	1101010004	M.G SUNCO REFILL 1 LTR (12 X 1LTR)	Berang Beki Bau Bau	2		DUS
TOTAL QTY				16	0 =	16

SO / Reserve Invoice :
 SO-20092019-208001832

Total Volume : 0.27 M3
 Total Berat : 62.06 KG
 Total Nominal : 2,331,279.06

Bag. Gudang Sopir / Helper Supervisor Hormat Kami

() () () ()

Gambar 8. Surat Jalan Gabungan

Faktur yang telah di print out menjadi bukti penjualan yang nantinya akan diserahkan oleh pelanggan pada saat pengiriman barang. Sebelum faktur di serahkan ke pelanggan faktur akan di teliti kembali oleh admin. Kemudian di serahkan ke pimpinan cabang untuk dicek kembali berdasarkan orderan yang ada. Jika terdapat kesalahan dalam penginputan data penjualan yang dibuat maka akan dilakukan koreksi langsung terhadap faktur tersebut dan mengkoreksi kembali keprogram aplikasi untuk kemudian dicetak ulang. Semua laporan diatas dicetak dan disimpan dalam file dan di distribusikan ke kantor pusat wilayah Surabaya, pemegang saham, dewan komisaris, dan pihak ekstern proses akuntansi komputer.

b) Pengeloaan Data Penjualan Menggunakan EDP Pada PT. Kurnia Sukses Bersama

Salah satu upaya yang dilakukan oleh setiap perusahaan dalam penyajian informasi akuntansi pada suatu perusahaan khususnya pada PT. Kurnia Sukses Bersama adalah dengan melakukan penilaian untuk mengetahui sistem EDP PT. Kurnia Sukses Bersama dilakukan dengan membandingkan antara teori dengan penelitian yang dilakukan dengan mengajukan wawancara senin 09 september 2019 kepada Erna Wati selaku admin mengenai komponen-komponen sistem EDP.

1. Sumber Daya Manusia

Untuk menghindari adanya kecurangan di dalam perusahaan khususnya pada bagian penjualan yang dilakukan oleh karyawan dan untuk mendapatkan karyawan yang jujur dan kompeten. Manajemen PT. Kurnia Sukses Bersama pada saat penerimaan karyawan terlebih dahulu melakukan seleksi dan beberapa tes sebelum menerima karyawan tersebut dan selanjutnya diberikan pelatihan berupa training selama 3 bulan. Dan jika selama 3 bulan itu dianggap sudah mapan maka baru diterima sebagai karyawan tetap. Dalam memudahkan untuk menjalankan aktivitas penjualan, perusahaan melakukan pemisahan fungsi masing-masing bagian pada orang yang berbeda, Fungsi penjualan dan penagihan diserahkan pada bagian sales sedangkan fungsi pencatatan dan penginputan data diserahkan pada bagian admin, penerimaan kas dan pelaporan keuangan diserahkan pada bendahara dan selanjutnya dilaporkan kepada manajer. PT. Kurnia Sukses Bersama memberikan kebijakan bagi karyawan yang telah bekerja sesuai dengan aturan dan juga dilihat dari lamanya bekerja perusahaan memberikan bonus bagi karyawan yang melakukan penjualan dalam jumlah besar sedangkan bagi karyawan yang melakukan tindakan yang dapat merugikan perusahaan maka akan diberikan sanksi.

2. Prosedur

Metode pemrosesan data PT. Suraco Jaya Abadi Motor menggunakan metode online setiap transaksi yang terjadi langsung dimasukkan ke dalam data base dan sekaligus diproses dan disimpandalambasisdata.

3. Software

Dalam menjalankan usahanya PT. Kurnia Sukses Bersama menggunakan aplikasi yang diterapkan pada sistem informasi akuntansi terkomputerisasi dibagian penjualan adalah menggunakan sistem data base dengan program aplikasi *SAP Business One* yang dirancang sesuai dengan kebutuhan dan jenis usaha yang dijalankan oleh PT. Kurnia Sukses Bersama.

4. Data

Catatan akuntansi dalam sistem akuntansi berdasarkan komputer disajikan dalam bentuk file-file magnetis dalam tiga jenis file yaitu: file induk (master file) adalah data yang relatif tidak berubah untuk jangka waktu yang lama. File transaksi (transaction file) adalah data yang dimasukkan ke dalam basis data atas proses transaksi sehari-hari dan file arsip adalah data tentang transaksi masalah yang dipertahankan untuk referensi yang akan datang. Penerapan EDP dengan menggunakan pendekatan data base diperlukan sebagai solusi dan masalah-masalah dalam sistem tradisional seperti hambatan diantara unit-unit organisasi untuk kepentingan pemakainya yang mengakibatkan pemborosan data dan masalah-masalah manajemen penting lainnya.

5. Hardware

Perusahaan membolehkan perangkat komponen hanya boleh diketahui dan digunakan hanya bagian yang bersangkutan serta kode yang digunakan adalah dengan menggunakan ID dan Password. Pengendalian terhadap fasilitas komponen hanya pada karyawan tertentu saja yang diberikan otorisasi dalam hal penggunaan password.

c) Sistem pengendalian Intern Penjualan pada PT. Kurnia Sukses Bersama

Dalam melakukan setiap aktivitas penjualan agar tidak terjadi kecurangan atau hal-hal yang dapat merugikan pada PT. Kurnia Sukses Bersama, maka pihak manajemen memerlukan adanya pengawasan internal perusahaan. Adapun sistem pengendalian intern penjualan tersebut adalah:

1. Pengendalian Umum pada PT. Kurnia Sukses Bersama

a. Pengendalian Organisasi, Pengendalian organisasi dapat tercapai bila dalam suatu perusahaan terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas untuk setiap bagian dari perusahaan pada PT. Kurnia Sukses Bersama pembagian tugas dan tanggung jawab ini didasarkan pada fungsi masing-masing bagian, yaitu:

1) Fungsi penjualan, pada transaksi penjualan mempunyai kecenderungan menjual barang sebanyak-banyaknya. Oleh karena itu diperlukan adanya pengecekan intern terhadap status pelanggan sebelum transaksi penjualan tersebut dilaksanakan. Pada fungsi penjualan telah diberi wewenang untuk menolak pemberian kredit kepada pelanggan berdasarkan analisa riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh pelanggan tersebut dimasa lalu.

2) Pemisahan fungsi akuntansi dan fungsi penyimpanan dalam hal ini PT. Kurnia Sukses Bersama melakukan pemisahan fungsi dimaksudkan untuk menjaga

kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi perusahaan dengan kata lain apabila kedua sistem digabungkan fungsi akuntansi dengan fungsi penyimpanan akan membuka kesempatan bagi karyawan perusahaan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah catatan akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukannya.

- 3) Transaksi dilaksanakan lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi Pada PT. Kurnia Sukses Bersama melaksanakan setiap aktivitas penjualan harus dilaksanakan oleh masing-masing fungsi yaitu fungsi penjualan, bagian gudang dan bagian penginputan data, dan bagian penerimaan kas.
 - b. Pengendalian Terhadap Sistem dan Program Pada PT. Kurnia Sukses Bersama fungsi perancangan sistem dan program sudah dilaksanakan dengan baik. Mereka menjalankan sistem yang disertai dengan pelatihan penggunaan sehingga dapat dipahami oleh bagian yang berwenang.
 - c. Pengendalian Terhadap Fasilitas.
 - d. Pengolahan Data Pengendalian terhadap fasilitas tersebut pada PT. Kurnia Sukses Bersama dilakukan dengan sangat hati-hati dengan membatasi akses terhadap fasilitas komputer hanya pada karyawan tertentu yang telah diberi otorisasi dalam hal ini orang yang ditunjuk oleh perusahaan, password yang digunakan hanya diketahui oleh yang berwenang dan adanya verifikasi otorisasi yang dilakukan oleh bagian yang telah ditentukan maka kemungkinan adanya manipulasi data tidak terjadi.
2. Pengendalian Transaksi dalam Aktivitas Penjualan pada PT. Kurnia Sukses Bersama
 - a. Pengendalian input pada PT. Kurnia Sukses Bersama dirancang untuk mencegah atau mendeteksi kekeliruan dalam tahap masukan dan pengolahan data. Perusahaan telah menjalankan prosedur input dengan pemasukan data yang hanya dilakukan oleh data entry khusus bagian penjualan. Dilakukan pula pemeriksaan pada keakuratan data serta kelengkapan serta validasi data.
 - b. Pengendalian pemrosesan, pengendalian pemrosesan ini dirancang untuk memberikan jaminan bahwa pemrosesan telah sesuai spesifikasi yang telah ditentukan dan tidak ada data yang tidak tepat yang dimasukkan ke jalur pemrosesan.
 - c. Pengendalian Output, pengendalian tersebut dirancang oleh PT. Kurnia Sukses Bersama untuk memastikan bahwa hasil pemrosesan sudah lengkap, akurat dan telah didistribusikan secara memadai. Prosedur output tersebut yaitu

pendistribusian data telah sesuai dengan kebutuhan pihak tertentu karena tidak semua orang dalam organisasi memerlukan laporan yang sama, sehingga hanya orang yang berhak menerima laporan saja yang harus diberi laporan.

Dalam melakukan penelitian untuk mengetahui bagaimana pengelolaan data transaksi penjualan menggunakan EDP Sistem terhadap pengendalian intern penjualan pada suatu perusahaan juga sangat dibutuhkan agar tidak terjadi kecurangan dan kesalahan pada sistem yang telah diterapkan oleh PT. Kurnia Sukses Bersama, maka penulis melakukan wawancara mengenai komponen-komponen sistem pengendalian intern kepada karyawan PT. Kurnia Sukses Bersama.

1. Lingkungan Pengendalian PT. Kurnia Sukses Bersama telah melakukan fungsi yang jelas dan telah menempatkan karyawan perusahaan pada bagiannya masing-masing sesuai dengan kedudukannya didalam struktur organisasi serta sesuai dengan ijazah dan keahlian yang dimiliki karyawan. Dan dengan adanya struktur organisasi yang memisahkan tugas dan tanggung jawab mereka secara fungsional dan juga dengan adanya pemisahan fungsi pada penjualan, fungsi penginputan dan fungsi penerimaan kas.
2. Aktivitas pengendalian bagian program mengenai sistem pada PT. Kurnia Sukses Bersama sudah memadai misalnya jika terjadi kesalahan pemrosesan dan program sistem secara otomatis akan menampilkan pesan error dan jika data yang diinput belum lengkap, maka sistem secara otomatis memberikan informasi data mana yang belum lengkap. Dan apabila program bermasalah maka pihak perusahaan akan melakukan perbaikan terhadap program tersebut. Pada PT. Kurnia Sukses Bersama fungsi pengendalian terhadap sistem dan prosedur telah memadai, para karyawan dapat menjalankan sistem pada masing-masing bagian sehingga dapat memperlambat aktivitas perusahaan diantaranya bagian penjualan telah melakukan peninjauan rutin dan berkala setiap transaksi yang berkaitan dengan penjualan. Setiap transaksi penjualan yang terjadi memiliki dokumen-dokumen yang dapat dijadikan bukti informasi bagi pihak manajemen. Otorisasi dokumen oleh pejabat berwenang telah dijalankan guna menghindari kesalahan atau kecurangan dalam pencatatan dan telah terdapat pemisahan fungsi pada bagian penjualan untuk memperlancar jalannya aktivitas perusahaan
3. Informasi dan komunikasi, pihak manajemen PT. Kurnia Sukses Bersama selalu menginformasikan dan mengkomunikasikan apabila terjadi permasalahan baik mengenai permasalahan penjualan kredit ataupun berupa pengumuman selalu diberitahukan kepada

seluruh karyawan. Terdapat komunikasi antar setiap bagian seperti adanya promo dan barang-barang baru yang akan dijual perusahaan.

4. Pengawasan, untuk menghindari kesalahan dan hal-hal yang tidak diinginkan, perusahaan melakukan pengawasan dalam hal control terhadap omset setiap hari, tiap bulan selalu dilaporkan pada pihak manajer dan pusat.

4.2 Pembahasan

Penulis melakukan pembahasan mengenai analisis pengolahan data transaksi penjualan dengan menggunakan *elektronik data processing system* terhadap sistem pengendalian intern penjualan perusahaan.

a) Analisis Komponen-Komponen EDP System PT. KSB

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap sistem pengolahan data elektronik penjualan dapat dikatakan bahwa PT Kurnia Sukses Bersama telah melaksanakan unsur-unsur sistem pengolahan data elektronik penjualan sebagai berikut:

1. Sumber Daya Manusia

Karyawan yang melaksanakan fungsi penjualan telah memiliki pengetahuan yang cukup memadai, karena perusahaan terlebih dahulu melaksanakan pemilihan karyawan untuk melaksanakan fungsi penjualan dengan melakukan pelatihan selama 3 bulan. Pemilihan karyawan dilakukan agar proses penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dapat berjalan dengan baik karena karyawan telah mengetahui dan memahami tentang perangkat lunak dan perangkat keras yang digunakan oleh perusahaan. Dengan adanya pengetahuan yang memadai yang dimiliki oleh karyawan tentang perangkat keras dan perangkat lunak perusahaan diharapkan dapat mengurangi kesalahan yang terjadi.

2. Prosedur

Prosedur EDP yang diterapkan merupakan suatu petunjuk yang dicatat yang mengatur suatu aktivitas perusahaan. Dalam hal ini PT. Kurnia Sukses Bersama dalam melakukan penjualan dilengkapi dengan beberapa dokumen penting seperti nota penjualan, dan pada penjualan tunai dilengkapi dengan kwitansi penjualan. Dalam hal pengeluaran barang pihak perusahaan memberikan tugas kepada bagian gudang untuk memonitoring keluarnya barang setiap pengambilan barang dari gudang dilengkapi surat jalan gabungan yang telah dikirim ke bagian gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah barang seperti yang tercantum di dalam surat jalan gabungan agar menyerahkan ke bagian pengiriman dan bagian gudang

mencatat barang yang dijual atau keluar pada kartu gudang.

3. *Software* (Perangkat Lunak)

Untuk melakukan pengolahan data penjualan secara elektronik perusahaan telah memiliki perangkat pembantu yang merupakan perangkat lunak atau *software*. *Software* yang dimiliki oleh PT. Kurnia Sukses Bersama telah dirancang perusahaan untuk melaksanakan fungsi penjualan. *Software* yang digunakan untuk mengolah data penjualan dan seluruh kegiatan diperusahaan adalah *SAP Business One*.

4. *Hardware* (Perangkat keras)

Dalam pelaksanaan sistem pengolahan data elektronik penjualan, PT. Kurnia Sukses Bersama telah menggunakan perangkat keras untuk melakukan proses penjualan pada saat input data hingga menjadi bukti yang sah dan tercetak.

Perangkat keras yang digunakan adalah perangkat keras yang dapat menunjang dalam pengolahan data penjualan secara elektronik. *CPU* dan *harddisk* yang digunakan mempunyai kapasitas yang besar. Hal ini disebabkan karena banyaknya data yang harus diolah dibagian penjualan. *Printer* yang digunakan juga mempunyai kecepatan yang tinggi, karena data-data yang dihasilkan sangat banyak dan harus segera dicetak. Hal ini disebabkan penjualan merupakan kepentingan utama dari perusahaan dan menyangkut orang banyak.

Sampai saat ini *Hardware* yang dimiliki dapat memenuhi kebutuhan sistem pengolahan data elektronik penjualan dalam mengolah data menjadi informasi. Dapat dilihat dari kemampuan *Harddisk* dapat menyimpan data yang cukup besar, *server* dan jaringan *Local Area Network (LAN)* membantu dalam memperlancar dan mempercepat kegiatan yang berlangsung, dan memperkecil kesalahan yang terjadi. Perusahaan juga mempunyai *hardware* lain seperti *modem*, *mouse*, *keyboard*, dan layar monitor untuk masing-masing komputer. *Hardware* yang dimiliki perusahaan telah disesuaikan dengan kemajuan dan perkembangan teknologi yang ada dan kebutuhan pengendalian.

Memadai atau tidaknya perangkat keras yang dimiliki oleh perusahaan juga dipengaruhi oleh pengendalian yang dilakukan atas perangkat era tersebut. Pengendalian terhadap perangkat keras telah dilakukan oleh perusahaan dengan maksud untuk memperlancar proses pengolahan data secara elektronik. Pengendalian terhadap perangkat keras yang dilakukan oleh perusahaan dapat dilihat dengan dilakukannya pemeliharaan terhadap perangkat keras yang dimiliki

perusahaan. Pemeliharaan dilakukan secara rutin dan berkala setiap bulannya oleh teknisi yang berpengalaman sehingga dapat mencegah dan mengurangi kegagalan sistem dalam proses pengolahan data, dan melakukan perbaikan dengan cepat apabila ada kerusakan pada perangkat keras. Pengendalian pengaksesan terhadap perangkat keras komputer telah dilakukan PT. Kurnia Sukses Bersama untuk menghindari penyalahgunaan perangkat keras oleh pihak-pihak yang tidak berwenang. Pengendalian ini dilakukan dengan cara penggunaan *password* pada saat mengaktifkan atau mematikan *serve* maupun program pada setiap unit komputer. Dengan adanya perangkat keras yang sesuai dengan kebutuhan dan adanya pengendalian pada perangkat keras yang dimiliki perusahaan maka dapat dilihat perangkat keras yang dimiliki PT. Kurnia Sukses Bersama telah memadai dan dapat membantu perusahaan dalam melakukan proses pengolahan data penjualan secara elektronik.

5. Pengendalian Umum

Pengendalian umum yang telah dilakukan PT. Kurnia Sukses Bersama telah dilaksanakan dan berjalan dengan baik hal ini dapat dilihat dari praktek manajemen yang sehat, pengawasan organisasional, pengawasan dokumentasi, pengendalian otorisasi, pengendalian aktiva, pengamanan aktiva, pengendalian perangkat keras dan perangkat lunak, dan pengamanan atas data dan didukung dengan pencapaian tujuan pengendalian umum yaitu:

- a) Mendokumentasikan, *mereview*, menguji, dan menyetujui sistem dan program.
- b) Melakukan pengendalian perangkat keras.
- c) Melakukan pengendalian atas akses pada peralatan dan files data.

4.1.1. Pengendalian Intren Aplikasi

Pengendalian aplikasi yang telah dilakukan PT. Kurnia Sukses Bersama telah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari dengan pencapaian tujuan pengendalian aplikasi yaitu:

1. Semua transaksi yang diotorisasi diproses secara lengkap dan lebih dari satu.
2. Data transaksi telah lengkap dan teliti.
3. Pengolahan data transaksi benar dan sesuai keadaan.
4. Hasil pengolahan data dimanfaatkan untuk tujuan yang telah ditetapkan.
5. Hasil pengolahan data dimanfaatkan untuk tujuan yang telah ditetapkan.
6. Program aplikasi dapat terus berfungsi.

b) Pengendalian Intren Penjualan

Pengendalian penjualan yang telah dilakukan PT. Kurnia Sukses Bersama telah berjalan dengan baik hal ini dapat dilihat dari terkendalinya kegiatan penjualan hal ini dapat dilihat dari adanya tahap-tahap pencapaian pengendalian penjualan, yaitu:

1. Adanya analisa sebab-sebab penyimpangan

Sebagai tindak lanjut dilakukan perbandingan-perbandingan penjualan PT. Kurnia Sukses Bersama melakukan analisa yang menjadi penyebab atas penyimpangan yang terjadi, seperti penetapan anggaran yang kurang sesuai dengan *trend* penjualan ataupun adanya factor ekstem yang tidak dapat dikendalikan.

2. Adanya tindakan koreksi

Setelah dilakukannya analisa atas penyebab penyimpangan yang terjadi dilakukan tindakan koreksi, agar tidak terjadi penyimpangan dimasa yang akan datang.

3. Adanya tindak lanjut atas tindakan koreksi

Melakukan pengawasan atas tindakan koreksi yang dilakukan, apakah tindakan koreksi dapat menanggulangi penyimpangan yang ada atau tidak.

c) Tercapainya Tujuan Pengendalian Penjualan

Tujuan pengendalian penjualan pada PT. Kurnia Sukses Bersama sudah tercapai dengan baik hal ini terlihat dari:

1. Mencapai atau mendekati volume penjualan yang dikehendaki
2. Target penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan
3. Penerapan kebijaksanaan perusahaan untuk mencapai target penjualan.
4. Penerapan kebijaksanaan perusahaan dibidang penjualan telah dilaksanakan dengan baik. Kebijakan tersebut seperti biaya produksi yang wajar dan mendapatkan laba kotor seperti yang dikehendaki.

d) Analisis Manfaat Sistem Pengolahan Data Elektronik Terhadap Pengendalian Intern Penjualan

Sistem pengolahan data elektronik yang dimiliki PT. Kurnia Sukses Bersama telah bermanfaat terhadap pengendalian penjualan. Hal ini didukung oleh tujuan dari sistem pengolahan data elektronik, yaitu:

1. Relevan: suatu sistem informasi mempunyai kemampuan pemrosesan terbatas. Jadi hanya data yang relevan saja yang akan di proses oleh PT. Kurnia Sukses Bersama seperti *salesorder* dan *delivery order*.

2. Meningkatkan Hasil: salah satu ukuran dari sistem konversi data adalah laju konversinya, kuantitas data yang dikonversi sistem selama suatu periode waktu tertentu. Laju konversi pada PT. Kurnia Sukses Bersama telah berjalan dengan baik sehingga akan meningkatkan kinerja sistem pada perusahaan.
3. Efisiensi: istilah efisiensi mengacu pada hasil yang dicapai dengan sekumpulan sumberdaya tertentu. Sistem konversi data yang efisien pada umumnya menghasilkan laju konversi yang tinggi dengan biaya yang wajar. Dengan diterapkannya sistem pengolahan data elektronik khususnya penjualan pada PT. Kurnia Sukses Bersama dapat lebih meningkatkan efisiensi yaitu dengan menekan jumlah personil yang melakukan proses pengolahan penjualan sehingga dapat menekan biaya operasional perusahaan.
4. Tepat Waktu: konversi data pada PT. Kurnia Sukses Bersama dilakukan secara tepat waktu seketika informasi diperlukan dalam pengambilan keputusan, catatan dalam basis data dijaga selalu mutakhir. Jadi, makin banyak informasi berguna yang dapat disediakan bagi para penggunanya.
5. Fleksibel: PT. Kurnia Sukses Bersama telah menerapkan sistem pengolahan data elektronik yang mengikuti perkembangan teknologi dan mampu memenuhi kebutuhan para penggunanya.
6. Akurat dan Aman: untuk memastikan bahwa data yang dapat diandalkan, sistem konversi membutuhkan tindakan-tindakan pengendalian dan pengamanan yang memadai. Pada PT. Kurnia Sukses Bersama telah diterapkan sistem pengendalian terhadap perangkat keras dan lunak, yaitu: pemeriksaan database *penjualan* (*Parity check*), pemeriksaan alat-alat input komputer (*Echo check*), membaca ulang penginputan (*Read after write check*), pembacaan ulang data (*Dual read check*), memeriksa pengkodean (*Validity check*), pemeriksaan pita *magnetic* (*Label check*), pemeriksaan atas tindakan ilegal (*Read write check*), perawatan pemeriksaan pencegahan (*Schedule preventive maintenance*).
7. Ekonomis: biaya yang ekonomis merupakan tujuan dari sistem pengolahan data elektronik yang diterapkan oleh perusahaan dalam jangka panjang.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan dari uraian yang telah penulis lakukan diatas dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengelolaan data transaksi penjualan menggunakan EDP system terhadap pengendalian intern penjualan pada PT. Kurnia Sukses Bersama telah memadai, informasi

penjualan dalam bentuk faktor-faktor yang dihasilkan oleh bagian penjualan serta informasi dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan khususnya pada bagian penjualan.

6. SARAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang penulis peroleh, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut: sebaiknya PT. Kurnia Sukses Bersama tetap mempertahankan sistem dan prosedur pengelolaan data yang telah diterapkan dalam perusahaan. Pada bagian penagihan sebaiknya perusahaan menambah karyawan untuk bagian penagihan agar sales yang bertugas menjual barang tidak menangani dua tugas, hal ini dirasa penting agar tidak terjadi kecurangan yang nantinya akan merugikan perusahaan.

7. DAFTAR PUSTAKA

- Arens, et al. (2006). *Auditing dan Jasa Assurance*. Jakarta: Erlangga. Alih Bahasa: Herman Wibowo. Editor: Wibi Hardani, dan Suryadi Saat.
- Susanto, Azhar. (2003). *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Lingga Jaya.
- Bodnar, George H. dan William S. Hopwood. (2004). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Diterjemahkan oleh: Agung Saputra, Julianto dan Lilis Setiawati. Yogyakarta: Andi.
- Bodnar, George H Dan William S.Hopwood (2010). *Accounting Information System*. 10 Th Edition. United State Of America: Pearson Education Inc.
- Hall, James A. (2007). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- La Midjan dan Azhar Susanto. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi 1 Edisi 8*, Bandung: Lingga Jaya.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas. Yogyakarta: STIE
- Mulyadi. (2003). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Romney, dan Steinbart, Paul J. (2006). *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Sembilan, Buku Satu, diterjemahkan: Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriyani. Jakarta: Salemba Empat.
- Sondang, P. (2002). *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja*. Jakarta: Rineka Cipta
- Munawir, S. (2005). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty