

## SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV. MITRA MOBIL ACEH BESAR

**Ardian, Cut faradila, Fandli Saputra**

Politeknik Aceh

Email: [ardian@politeknikaceh.ac.id](mailto:ardian@politeknikaceh.ac.id)

### **ABSTRAK**

*Tujuan penelitian kegiatan ini untuk membuat sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Mitra Mobil Aceh Besar. Metode penelitian yang digunakan adalah observasi pada CV. Mitra Mobil Aceh Besar, wawancara dengan pemilik dan karyawan dan studi kepustakaan terkait sistem informasi akuntansi penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Mitra Mobil Aceh Besar belum memiliki prosedur semacam flowchart untuk penjualan. Dengan adanya Proyek Akhir ini maka CV. Mitra Mobil telah memiliki flowchart.*

**Kata Kunci** : *Sistem, Informasi Akuntansi, Penjualan*

Mobil merupakan suatu hal penting yang dianggap mampu membantu mempermudah hidup manusia. Sejak ditemukannya alat transportasi tersebut, gerak hidup manusia berubah menjadi lebih mudah dan dinamis. Semakin berkembangnya zaman semakin banyak pula pilihan mobil yang ditawarkan oleh produsen. Dengan banyaknya keluaran mobil terbaru membuat sebagian konsumen kalangan menengah ke atas tertarik dan terdorong untuk dapat menukar (menjual) mobilnya dan menggantinya dengan mobil keluaran terbaru, sehingga hal ini menciptakan mobil bekas yang masih layak pakai untuk kembali diperjualbelikan kepada konsumen kalangan menengah ke bawah. Selain dari banyaknya keluaran mobil terbaru, ada beberapa hal yang mendorong bisnis penjualan mobil bekas di Aceh terus meningkat, yaitu mengenai kebijakan Plt gubernur Aceh yang membebaskan biaya

balik nama kendaraan bermotor (BBNKB) melalui peraturan gubernur Nomor 90 tahun 2018 dari palat non BL ke BL, sejak 5 September sampai akhir Oktober 2018, mendapat respon positif dari konsumen mobil bekas. Hal itu dibuktikan dengan bertambahnya jumlah kendaraan bermotor yang mutasi ke BL. Pada posisi 19 Oktober, jumlah kendaraan yang mutasi ke BL sebanyak 1.468 unit. Kemudian pada posisi 1 November 2018, jumlah bertambah menjadi 2.028 unit. Jumlah peningkatan mutasi kendaraan ke BL dipengaruhi oleh daya beli mobil bekas pribadi maupun niaga yang terjadi di kalangan masyarakat dan pedagang mobil bekas. Dalam konteks ini dapat dilihat bagaimana motivasi seorang konsumen kalangan menengah ke bawah untuk lebih memilih melakukan pembelian mobil bekas di bandingkan dengan melakukan pembelian mobil baru, hal ini dikarenakan harga mobil bekas yang lebih murah, kondisi mesin juga masih bagus, maupun sistem pembelian mobil bekas lebih ringkas dan praktis di bandingkan dengan membeli mobil baru yang terkadang harus melalui sistem menunggu (*indent*).

Hal ini juga sejalan dengan persepsi konsumen mengenai mobil bekas, bahwa membeli mobil bekas tidak kalah gengsinya dengan membeli mobil baru, dikarenakan mobil yang dijual bekas juga masih banyak yang dalam kondisi bagus dan mobil keluaran baru. Dengan demikian, adanya *showroom* mobil bekas sangat membantu bagi konsumen kalangan menengah ke bawah. Maka dari itu CV. Mitra Mobil melihat adanya peluang bisnis yang baik dalam bidang ini. CV. Mitra Mobil beralamat di Jalan Dr. T. Muhammad Hasan, No. 8F-8G. Lamcot, Darul Imarah, Kabupaten Aceh Besar, Aceh merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kendaraan mobil bekas secara tunai dan juga penjualan kendaraan secara kredit. Dalam hal proses penjualan kendaraan CV. Mitra Mobil belum memiliki sistem informasi akuntansi penjualan dan kegiatan pemasaran yang dilakukan masih mengandalkan makelar atau kenalan-kenalan dekat sebagai pemberi informasi kepada konsumen tentang mobil bekas. Hal ini mengakibatkan jumlah volume penjualan setiap bulannya tidak stabil, bahkan mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Cara ini kurang efektif karena belum bisa memberikan kemudahan, efisiensi, dan keamanan yang lebih. Apalagi pada era globalisasi seperti sekarang ini setiap perusahaan dituntut agar lebih meningkatkan kualitas sistem informasinya untuk mendukung proses bisnis perusahaan sehingga dapat bersaing dengan perusahaan yang lain. Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV. MITRA MOBIL ACEH BESAR”**.

## KAJIAN PUSTAKA

### Definisi Sistem

Secara garis besar sistem merupakan suatu kumpulan komponen dan elemen yang saling terintegrasi, komponen yang terorganisir dan bekerja sama dalam mewujudkan suatu tujuan tertentu. Menurut Romney dan Stainbart (2015, p. 3) mengemukakan bahwa “sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan dan saling berinteraksi untuk mencapai tujuan, sistem memiliki subsistem yang melakukan fungsi khusus untuk mendukung sistem”. Sedangkan menurut Mulyadi (2016, p. 4), Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Selain itu menurut Hutahaean (2015, p. 2), mengemukakan bahwa “sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan kegiatan atau untuk mencapai sasaran yang tertentu”. Berdasarkan pendapat dari para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan suatu kumpulan komponen dari subsistem yang saling bekerja sama dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan untuk menghasilkan *output* dalam mencapai tujuan tertentu.

### Karakteristik Sistem

Suatu sistem mempunyai ciri-ciri karakteristik yang terdapat pada sekumpulan elemen yang harus dipahami dalam mengidentifikasi pembuatan sistem. Adapun karakteristik sistem menurut Hutahaean (2015, p. 3) adalah sebagai berikut:

1. Komponen sistem

Sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi dan bekerja sama untuk membentuk satu kesatuan.

2. Batasan sistem  
Daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem lainnya atau dengan lingkungan luar dinamakan dengan batasan sistem. Batasan sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai satu kesatuan dan juga menunjukkan ruang lingkup (*scope*) dari sistem tersebut.
3. Lingkungan luar sistem (*environment*)  
Apapun yang berada di luar batas dari sistem dan mempengaruhi sistem tersebut dinamakan dengan lingkungan luar sistem. Lingkungan luar yang bersifat menguntungkan wajib dipelihara dan yang merugikan harus dikendalikan agar tidak mengganggu kelangsungan sistem.
4. Penghubung sistem (*interface*)  
Media penghubung diperlukan untuk mengalirkan sumber-sumber daya dari sub sistem ke sub sistem lainnya dinamakan dengan penghubung sistem.
5. Masukan sistem (*input*)  
Energi yang dimasukkan ke dalam sistem dinamakan dengan masukan sistem (*input*) dapat berupa perawatan dan masukan sinyal. Perawatan ini berfungsi agar sistem dapat beroperasi dan masukan sinyal adalah energi yang diproses untuk menghasilkan keluaran (*output*).
6. Keluaran sistem (*output*)  
Hasil dari energi yang telah diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dinamakan dengan keluaran sistem (*output*)
7. Pengolah sistem (*process*)  
Untuk mengolah masukan menjadi keluaran diperlukan suatu pengolah yang dinamakan dengan pengolah sistem.

8. Sasaran sistem (*objective*)  
Sistem pasti memiliki tujuan atau sasaran yang sangat menentukan input yang dibutuhkan oleh sistem dan keluaran yang dihasilkan.

### **Klasifikasi Sistem**

Sistem merupakan suatu bentuk integrasi antara satu komponen dan komponen lain karena sistem memiliki sasaran yang berbeda untuk setiap kasus yang terjadi di dalam sistem tersebut. Oleh karena itu sistem dapat diklasifikasikan dari beberapa sudut pandang. Adapun klasifikasi sistem menurut Hutahaean (2015, p. 6) diuraikan sebagai berikut:

1. Sistem Abstrak dan Sistem Fisik  
Sistem abstrak merupakan sistem yang berupa pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik, misalnya sistem telogi. Sedangkan sistem fisik diartikan sebagai sistem yang nampak secara fisik sehingga setiap makhluk dapat melihatnya, misalnya sistem komputer
2. Sistem Alamiah dan Sistem Buatan Manusia  
Sistem alamiah merupakan sistem yang terjadi melalui proses alam, tidak dibuat oleh manusia, misalnya sistem tata surya, sistem galaksi, sistem reproduksi dan lain-lain. Sedangkan sistem buatan manusia merupakan sistem yang dirancang oleh manusia. Sistem buatan yang melibatkan interaksi manusia, misalnya sistem akuntansi, sistem informasi, dan lain-lain.
3. Sistem Deterministik dan Sistem Probabilistik  
Sistem deterministik merupakan sistem yang beroperasi dengan tingkah laku yang sudah dapat

diprediksi. Interaksi bagian-bagiannya dapat dideteksi dengan pasti sehingga keluaran dari sistem dapat diramalkan, misalnya sistem komputer, adalah contoh sistem yang tingkah lakunya dapat dipastikan berdasarkan program-program komputer yang dijalankan. Sedangkan sistem probabilistik merupakan sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas, misalnya sistem manusia.

4. Sistem Terbuka dan Sistem Tertutup  
Sistem terbuka merupakan sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Lebih spesifik dikenal juga dengan sistem terotomasi, yang merupakan bagian dari sistem buatan manusia dan berinteraksi dengan kontrol oleh satu atau lebih komputer sebagai bagian dari sistem yang digunakan dalam masyarakat modern. Sistem ini menerima masukan dan menghasilkan keluaran untuk subsistem lainnya, misalnya sistem kebudayaan manusia. Sedangkan sistem tertutup merupakan sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini bekerja secara otomatis tanpa adanya campur tangan dari pihak luar. Secara teoritis sistem tersebut ada, tetapi kenyataannya tidak ada sistem yang benar-benar tertutup, yang ada hanyalah secara relatif tertutup, tidak benar-benar tertutup (*relatively closed system*).

### Tujuan Sistem

Tujuan sistem menurut Azhar (2013, p. 23) adalah target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh sistem. Agar target

tersebut bisa tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus diketahui terlebih dahulu ciri-ciri atau kriterianya. Upaya mencapai sasaran tanpa mengetahui ciri-ciri atau kriteria dari sasaran tersebut kemungkinan besar sasaran tersebut tidak akan pernah tercapai. Ciri-ciri atau kriteria dapat juga digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai suatu keberhasilan suatu sistem dan menjadi dasar dilakukannya suatu pengendalian.

### Informasi

#### Definisi Informasi

Secara etimologis istilah informasi berasal dari kata *informatinem* yang artinya ide, kode, atau garis besar. Menurut Romney dan Steinbart (2015, p. 4) informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Menurut Krismiaji (2015, p. 14), informasi adalah data yang telah diorganisasi dan telah memiliki kegunaan dan manfaat. Menurut Azhar susanto (2013, p. 38) informasi adalah hasil pengolahan data yang memberikan arti dan manfaat. Jadi dapat disimpulkan bahwa informasi adalah data yang telah dikelola, diproses, diubah dan disajikan untuk memberikan arti dan berguna dalam aktivitas pengambilan keputusan.

#### Kualitas Informasi

Adapun kualitas informasi yang dikemukakan oleh Krismiaji (2015, p. 14), sebagai berikut:

1. Relevan
2. Dapat dipercaya
3. Lengkap
4. Tepat waktu
5. Mudah dipahami
6. Dapat diuji kebenarannya

### Definisi Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi menurut Krismiaji (2015, p. 4), adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Kemudian menurut Weygandt dkk (2014, p. 395), adalah sistem yang mengumpulkan dan memproses transaksi-transaksi data dan menyampaikan informasi keuangan kepada pihak-pihak tertentu disebut dengan sistem informasi akuntansi (*accounting information system*). Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2015, p. 10), yaitu “Suatu sistem yang mengumpulkan mencatat, menyimpan, dan mengelola data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan”.

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa SIA adalah sebuah sistem yang memproses dan mengumpulkan data serta transaksi untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

### Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi menurut Krismiaji (2015, p. 186) yaitu :

1. Kemanfaatan artinya informasi yang dihasilkan oleh sistem harus membantu manajemen dan para pemakai dalam pembuatan keputusan.
2. Ekonomis artinya manfaat sistem harus melebihi pengorbanannya
3. Daya andai artinya sistem harus memproses dan dapat mengakses data senyaman mungkin, kapan saja pemakai menginginkannya.
4. Ketepatan waktu artinya informasi penting harus dihasilkan lebih dahulu, kemudian baru informasi lainnya.

5. Servis pelanggan artinya servis yang memuaskan kepada pelanggan harus diberikan.
6. Kapasitas artinya kapasitas sistem harus mampu menangani kegiatan pada periode sibuk dan pertumbuhan di masa mendatang.
7. Praktis artinya sistem harus mudah digunakan.
8. Fleksibilitas artinya sistem harus mengakomodasi perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungan sistem.
9. Daya telusur artinya sistem harus mudah dipahami oleh para pemakai dan perancang dan memudahkan penyelesaian persoalan serta pengembangan sistem di masa mendatang.
10. Keamanan artinya hanya personil yang berhak saja yang dapat mengakses atau diijinkan mengubah data sistem.

### Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2015, p. 3) sistem informasi akuntansi terdiri dari lima komponen, yaitu:

1. Orang-orang yang mengoperasikan sistem tersebut dan melaksanakan berbagai fungsi.
2. Prosedur-prosedur baik manual maupun yang terotomatisasi, yang dilibatkan dalam mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. Software yang dipakai untuk memproses data organisasi.
5. Infrastruktur teknologi informasi termasuk komputer, peralatan

pendukung, dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

### **Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Secara umum fungsi sistem informasi akuntansi adalah untuk mendorong seoptimal mungkin agar sistem akuntansi dapat menghasilkan berbagai informasi akuntansi yang terstruktur yaitu tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya, serta secara keseluruhan informasi tersebut mengandung arti yang berguna.

Adapun fungsi sistem informasi akuntansi menurut Romney dan Steinbart (2015, p. 11), fungsi penting dari sistem informasi akuntansi pada sebuah organisasi yaitu :

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi.
2. Memproses data menjadi suatu informasi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan
3. Melakukan kontrol secara tepat terhadap aset organisasi

### **Teknik Dokumentasi**

#### **Data Flow Diagram (DFD)**

*Data Flow Diagram (DFD)* adalah alat pembuatan model yang memungkinkan profesional sistem untuk menggambarkan sistem sebagai suatu jaringan proses fungsional yang dihubungkan satu sama lain dengan alur data, baik secara manual maupun komputerisasi. *DFD* ini sering disebut juga dengan nama *Bubble chart*, *Bubble diagram*, model proses, diagram alur kerja, atau model fungsi.

Ladjamudin (2013, p. 64) mengemukakan bahwa *data flow diagram* merupakan model dari sistem untuk menggambarkan pembagian sistem ke modul yang lebih kecil. Rosa, dan

Shalahuddin (2016, p. 70) mengemukakan bahwa *Data flow diagram* dapat digunakan untuk mempresentasikan sebuah sistem atau perangkat lunak pada beberapa level yang lebih detail untuk merepresentasikan aliran informasi atau fungsi yang lebih detail. Simbol yang digunakan dalam *DFD* dapat dilihat pada tabel 2.1

#### **Bagan Alir (Flowchart)**

Secara umum Bagan alir (*flowchart*) atau sering disebut dengan diagram alir merupakan suatu jenis diagram yang mempresentasikan algoritma atau langkah-langkah instruksi yang berurutan dalam sistem. Biasanya seorang analis sistem menggunakan *flowchart* sebagai bukti dokumentasi untuk menjelaskan gambaran logis sebuah sistem yang akan dibangun kepada programmer.

Bagan alir (*flowchart*) Menurut Romney & Steinbart (2014, p. 67) bagan alir (*flowchart*) adalah suatu teknik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan tentang prosedur-prosedur yang terjadi di dalam perusahaan secara ringkas dan jelas. Bagan alir (*flowchart*) biasanya digambarkan dengan menggunakan *software* seperti Microsoft Visio, Microsoft Word, ataupun Microsoft Power Point.

Bagan alir (*flowchart*) digambarkan dengan menggunakan simbol-simbol. Menurut Romney & Steinbart (2014, p. 67) simbol Bagan alir (*flowchart*) dibagi menjadi empat kategori yaitu :

1. *Input/output symbols*, merupakan perangkat atau media yang menyediakan input atau mencatat output dari proses operasi.
2. *Processing symbols*, menunjukkan tipe perangkat apa yang digunakan untuk memproses data atau mengindikasikan

kan sebuah proses dilakukan secara manual.

3. *Storage symbols*, menunjukkan perangkat yang digunakan untuk menyimpan data yang tidak sedang digunakan oleh sistem.
4. *Flow and miscellaneous symbols*, mengindikasikan aliran data dan barang, serta mewakili operasi dimana *flowchart* diawali atau diakhiri, dimana keputusan dibuat, dan kapan memberikan penjelasan tambahan pada *flowchart*.

Untuk lebih jelasnya mengenai gambaran simbol umum *flowchart* dapat dilihat pada tabel 2.2

## Penjualan

### Definisi Penjualan

Pengertian penjualan menurut Tantri dan Thamrin (2016, p. 3) adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Kemudian menurut **Lilis dan Sri** (2010, p. 165) menyatakan bahwa penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen. Sedangkan menurut **Westwood (2011, p. 4)** mengemukakan bahwa penjualan adalah konsep lugas yang diantaranya berupa usaha membujuk pelanggan untuk membeli sebuah produk.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah aktivitas maupun kegiatan yang dilakukan manusia yang saling menguntungkan satu sama lain, dimana penjual menawarkan produk yang dimiliki pada konsumen sehingga mampu menarik kecenderungan konsumen tersebut untuk sedia mengeluarkan uang guna membeli suatu produk yang telah ditawarkan oleh penjual.

## Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Mulyadi (2013, p. 455) penjualan memiliki beberapa jenis diantaranya adalah sebagai berikut :

### 1. Penjualan Tunai

Pengertian penjualan tunai menurut Mulyadi (2013, p. 455) mengatakan bahwa penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Sedangkan pengertian Penjualan Tunai menurut Lilis Pusitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011, p. 167) menyatakan bahwa penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/cash pada saat barang diserahkan kepada pembeli.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai Penjualan Tunai, maka dapat penulis simpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.

### 2. Penjualan Kredit

Pengertian penjualan kredit menurut Mulyadi (2013, p. 201) menyatakan bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Sedangkan pengertian Penjualan Kredit menurut L.M. Samryn (2014, p. 250) adalah penjualan yang direalisasikan dengan

timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai Penjualan Kredit, maka dapat penulis simpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi yang dilakukan perusahaan dengan cara pihak perusahaan mengirimkan barang yang telah di pesan oleh pelanggan dan pembayarannya dilakukan secara berangsur, sesuai ketentuan yang dimiliki perusahaan tersebut.

### Fungsi yang Terkait

#### 1. Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016, p. 385) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah :

##### a. Fungsi Penjualan

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

##### b. Fungsi Kas

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

##### c. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang di pesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman

##### d. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

##### e. Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

#### 2. Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Kredit

Ada beberapa fungsi yang memegang peranan penting di dalam prosedur penjualan kredit, fungsi tersebut menurut Mulyadi (2016, p. 168) adalah sebagai berikut :

##### a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk membuat "back order" pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

##### b. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggungjawab untuk meneliti

status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

- c. Fungsi Gudang  
Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi Pengiriman  
Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.
- e. Fungsi Penagihan  
Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
- f. Fungsi Akuntansi  
Fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur serta membuat laporan penjualan.

### **Dokumen-Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan**

1. Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai menurut Mulyadi (2013, p. 463) terdiri dari:

- a. Faktur Penjualan Tunai  
Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang

diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Jika dilihat kembali daftar informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai tersebut diatas, maka formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, otoritas terjadinya berbagai tahap transaksi.

- b. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam penjualan.

2. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut Mulyadi (2013, p. 214) adalah sebagai berikut :

- a. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

- b. Faktur Penjualan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman..

- c. **Bukti Memorial**  
Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

### **Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Akuntansi Penjualan**

#### **1. Prosedur Penjualan Tunai**

Menurut Mulyadi (2016, p. 392), jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- a. **Prosedur Order Penjualan**  
Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur atau kwitansi penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli
- b. **Prosedur Penerimaan Kas**  
Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa faktur atau kwitansi penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.
- c. **Prosedur Penyerahan Barang**

Fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

- d. **Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai**

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

- e. **Prosedur Penyetoran Kas Bank**

#### **2. Prosedur Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2016, p. 175), jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

- a. **Prosedur Order Penjualan**  
Dalam prosedur ini bagian penjualan berfungsi melayani pelanggan dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
- b. **Prosedur Persetujuan Kredit**  
Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta surat persetujuan penjualan kredit kepada pembeli dari fungsi kredit.
- c. **Prosedur Pengiriman**  
Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan

informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman.

d. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.

## METODE PENELITIAN

### Sumber Data dan Jenis Data

Sumber data yang dibutuhkan dalam Proyek Akhir ini berupa data-data pendukung. Adapun jenis dan sumber data yang dikumpulkan terdiri dari :

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono. 2016, p. 225). Sumber data primer didapatkan melalui kegiatan wawancara dengan subjek penelitian dan dengan observasi atau pengamatan langsung di lapangan. Dalam penelitian ini data primer berupa catatan hasil wawancara dan hasil pengamatan langsung di lapangan yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak yang bersangkutan yaitu pemilik CV. Mitra Mobil untuk mencari informasi yang berupa dengan faktur penjualan dan rekap penjualan.

2. Data Sekunder

Sugiyono (2016, p. 225) mengatakan bahwa data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau lewat dokumen. Sumber data sekunder digunakan untuk mendukung informasi yang didapatkan dari sumber data primer yaitu dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku, laporan-laporan kegiatan yang berkaitan dengan judul proyek akhir ini. Berupa data sistem informasi akuntansi penjualan pada CV.

Mitra Mobil dan referensi buku artikel yang berasal dari website.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan penulis untuk mengumpulkan data-data mengenai Proyek Akhir ini. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data-data tersebut yaitu:

1. Observasi

Yaitu pengumpulan data dengan cara melihat atau pengamatan langsung pada objek yang berhubungan dengan penulisan Proyek Akhir ini.

2. Pengumpulan data di lapangan

Yaitu pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara langsung dari pengambilan data yang berhubungan dengan penulisan Proyek Akhir ini.

3. Studi kepustakaan

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data melalui literatur dan buku-buku ilmiah yang berhubungan dengan penulisan Proyek Akhir ini.

### Metode Pembahasan Data

Metode pembahasan data terdiri dari sistem informasi akuntansi penjualan mobil bekas. Dimana langkah-langkah yang dilakukan dalam penjualan persediaan mobil bekas pada objek penelitian ini adalah:

1. Membuat Prosedur penjualan mobil bekas pada CV. Mitra Mobil.

2. Membuat *flowchart* penjualan mobil bekas pada CV. Mitra Mobil.

## HASIL PENELITIAN

### Sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV. Mitra Mobil

Pada CV. Mitra Mobil terdapat beberapa kelemahan dalam proses penjualannya, di antaranya yaitu masih terdapat penggabungan tugas dan wewenang antar bagian yang terkait. Hal tersebut dianalisa dengan beberapa fungsi berikut.

1. Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV. Mitra Mobil.

a. Fungsi penjualan

Bagian ini bertanggung jawab sepenuhnya dalam proses penjualan. Pihak yang berwenang pada bagian ini yakni karyawan dan sekretaris perusahaan.

b. Fungsi kas

Bagian ini bertanggung jawab sebagai penerima uang dari pembeli, membuat kwitansi penjualan. Pihak yang berwenang pada bagian ini yakni pimpinan dan sekretaris perusahaan.

c. Fungsi gudang dan pengiriman

Bagian ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli berdasarkan faktur penjualan dan menyerahkan barang tersebut ke bagian pengiriman jika terdapat order penjualan

d. Fungsi akuntansi

Bagian ini bertanggungjawab seperti bagian fungsi kas yaitu sebagai penerima uang dari pembeli serta berfungsi sebagai pencatatan penjualan.

Adapun Pihak yang berwenang pada bagian ini yakni pimpinan dan sekretaris perusahaan.

2. Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai oleh CV. Mitra Mobil adalah berupa kwitansi.

3. Catatan yang digunakan

Catatan yang digunakan pada CV.

Mitra Mobil adalah catatan transaksi penjualan harian yang sekaligus laporan penjualan harian. Catatan tersebut masih dilakukan secara manual dan sederhana

4. Kegiatan umum CV. Mitra Mobil

CV. Mitra Mobil bergerak dengan bisnis utama adalah sebagai berikut:

a. Jual-beli

Dalam operasionalnya, CV. Mitra Mobil khusus bergerak dibidang jual dan beli mobil bekas dengan kualitas yang telah sesuai dengan standar di perusahaan

b. Tukar-tambah

Kelebihan CV. Mitra Mobil adalah menerima tukar tambah dengan mobil dari produksi tahun 90-an hingga sekarang. Karena pada umumnya, *showroom* mobil bekas lainnya tidak menyediakan layanan tersebut, terlebih untuk mobil-mobil produksi dibawah tahun 2000.

c. *Cash* and Kredit

5. Prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai pada CV. Mitra Mobil

a. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini bagian penjualan melayani pelanggan dari mulai cek fisik samapai negosiasi harga

b. Prosedur penerimaan kas

Dalam prosedur ini pemilik menerima pembayaran harga

- barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran
- c. Prosedur penyerahan barang  
Dalam prosedur ini fungsi karyawan memberikan barang yang dibeli oleh konsumen.
  - d. Prosedur pencatatan penjualan tunai

Dalam prosedur ini bagian akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam buku catatan penjualan

Keterangan :

- a. Pemilik *showroom* memberikan informasi kepada makelar untuk memasarkan unit mobil bekas.
- b. Pelanggan melihat mobil bekas dari informasi makelar atau dari mulut ke mulut.
- c. Pelanggan mendatangi *showroom* atau menelepon ke *showroom*.
- d. Sales menawarkan mobil kepada pelanggan yang sedang mencari mobil bekas.
- e. Kemudian pelanggan melakukan cek fisik mobil bekas yang ingin dibelinya.
- f. Pelanggan mengambil keputusan untuk pembelian.
- g. Jika pelanggan berminat, maka pelanggan melakukan negosiasi harga kepada pemilik atau sekretaris *showroom*, kemudian setelah adanya kesepakatan harga untuk pembelian tunai, maka akan berlanjut ketahap pembayaran.
- h. Setelah proses selesai, maka pelanggan sudah bisa mengambil mobil.

### **Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Mitra Mobil**

Adapun deskripsi sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Mitra Mobil sebagai berikut :

1. Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Mitra Mobil.

- a. Fungsi penjualan  
Fungsi penjualan perusahaan ini dipegang oleh karyawan dan sekretaris. Penjualan dimulai dengan pelanggan mendatangi *showroom*. Fungsi ini bertanggungjawab memberikan penjelasan kepada pembeli.

- b. Fungsi kredit  
Pada perusahaan ini tidak ada fungsi bagian kredit, karena fungsi kredit ini dipindahtangankan kepada *leasing*.

- c. Fungsi gudang  
Fungsi gudang pada perusahaan ini dipegang oleh karyawan.

- d. Fungsi penagihan dan akuntansi

Pada perusahaan ini tidak ada fungsi bagian kredit, karena fungsi kredit ini dipindahtangankan kepada *leasing*.

### **2. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit**

- a. Surat order pengiriman  
Tidak ada dokumen surat order penjualan pada CV. Mitra Mobil karena sistem penjualan yang berlaku hanya COD.

- b. Faktur penjualan  
Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman. Dokumen ini diserahkan kepada pembeli setelah pengajuan kreditnya disetujui oleh pihak *leasing*.

- c. Bukti memorial  
Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu. Untuk dokumen ini diotorisasikan oleh pihak *leasing*.
3. Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada CV. Mitra Mobil
  - a. Prosedur order penjualan  
Dalam prosedur ini fungsi penjualan adalah melayani pelanggan dalam melakukan pembelian.
  - b. Prosedur persetujuan kredit  
Prosedur ini diajukan oleh pihak konsumen kepada pihak *leasing* untuk persetujuan pembayaran kredit
  - c. Prosedur pengiriman  
Pada prosedur ini pihak perusahaan tidak melayani penjualan via pengiriman.
  - d. Prosedur penagihan  
Prosedur ini berada di bawah wewenang pihak *leasing*

Berikut gambaran umum deskripsi prosedur alur proses penjualan kredit yang sedang berjalan pada CV. Mitra Mobil.

Keterangan :

- a. Pemilik *showroom* memberikan informasi kepada makelar untuk memasarkan unit mobil bekas.
- b. Pelanggan melihat mobil bekas dari informasi makelar atau dari mulut ke mulut.
- c. Pelanggan mendatangi *showroom* atau menelepon ke *showroom*
- d. Seles menawarkan mobil kepada pelanggan yang sedang mencari mobil bekas.
- e. Kemudian pelanggan melakukan cek fisik mobil bekas yang ingin dibeli.
- f. Pelanggan mengambil keputusan untuk pembelian.
- g. Jika pelanggan berminat, maka pelanggan melakukan negosiasi harga kepada pemilik atau sekretaris *showroom* kemudian pelanggan mengajukan pembayaran kredit kepada pihak *leasing* dan melengkapi persyaratan sesuai dengan ketentuan *leasing*.  
Setelah pengajuan kredit disetujui pihak *leasing*, maka pelanggan sudah berkenankan mengambil mobil yang dibeli.

### **Pembahasan**

#### **Rancangan Fungsi yang Terkait Dalam Penjualan**

Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan yang dirancang untuk CV. Mitra Mobil

- a. Fungsi penjualan  
Menerima order dan melayani proses pembelian pelanggan yang datang ke *showroom*, Mengisi faktur atau kwitansi penjualan tunai.
- b. Fungsi Kas

- 1). Menerima kwitansi dari bagian penjualan dan menandatangani kwitansi.
  - 2). Menerima uang dari pembeli.
  - 3). Membuat kwitansi sebanyak 2 lembar dengan rincian : lembar 1 untuk pembeli sebagai bukti pembayaran, lembar 2 untuk pimpinan sebagai arsip permanen.
- c. Fungsi gudang
- Bagian gudang akan menyerahkan barang kepada konsumen sesuai dengan apa yang dibeli konsumen, kemudian memberi cap “barang sudah diambil” pada kwitansi atau konsumen membubuhkan tanda tangan pada kwitansi. Yang berwenang dalam bagian ini yakni karyawan perusahaan.

### **Rancangan Prosedur Penjualan**

#### a. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini karyawan menerima order dari konsumen, melayani konsumen untuk memilih mobil yang diinginkannya, setelah terjadi kesepakatan, karyawan akan memberikan form pembelian kepada konsumen. Setelah itu bagian penjualan akan membuat PO dan memberikannya kebagian keuangan. Setelah selesai proses penjualan, maka bagian penjualan akan memberikan kwitansi 1 kepada konsumen sebagai bukti pembelian dan kwitansi 2 kepada bagian keuangan untuk dijadikan arsip permanen.

#### a. Prosedur penerimaan kas

Pada prosedur ini bagian kasir menerima PO dari bagian penjualan, kemudian akan membuat faktur sebagai bukti penjualan dan menerima uang yang dibayarkan oleh konsumen, Kemudian kasir menyerahkan kwitansi kepada pimpinan untuk difalidasi, setelah itu kasir akan menerima kwitansi 2 dari bagian penjualan.

- b. Prosedur penyerahan barang
- Pada prosedur ini jika konsumen menginginkan barangnya dikirim, maka bagian gudang akan menyerahkan barang dan surat perintah pengiriman yang telah dibuatnya ke bagian pengiriman untuk mengirimkan barang tersebut ke alamat konsumen berdasarkan surat perintah pengiriman. Pengotorisasian atas barang yang dikirim dilakukan dengan meminta tanda tangan konsumen di Surat Perintah Pengiriman. Jika konsumen ingin membawa barangnya langsung tanpa minta untuk dikirim, maka bagian gudang akan menyerahkan langsung barang ke konsumen berdasarkan kwitansi 1 yang dibawa konsumen.
- c. Prosedur pencatatan penjualan tunai
- Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan untuk mencatat penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas. Dalam teori fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.
- d. Prosedur penyetoran ke bank
- Dalam sistem pengendalian intern yang baik terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada satu hari. Dalam prosedur ini bagian keuangan menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jangka waktu paling lambat keesok harinya.

### **Rancangan Flowchart Penjualan Tunai**

Berikut adalah rancangan bagan alir (*flowchart*) penjualan tunia pada CV. Mitra

Mobil yang diusulkan. Bagan alir ini dirancang berdasarkan aliran penjualan yang sudah ada kemudian dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan perusahaan

Keterangan :

- a. Konsumen mendatangi *showroom*, kemudian akan dilayani oleh bagian penjualan dalam memilih jenis mobil dan menganalisis mobil.
- b. Konsumen memilih mobil dan menanyakan harga atau negosiasi sesuai dengan keinginan.
- c. Kemudian jika konsumen setuju dengan pilihannya maka bagian penjualan akan memberikan sebuah brosur atau form pembelian kepada konsumen.
- d. Konsumen mengisi form pembelian yang diberikan oleh bagian keuangan sekaligus menyerahkan uang pembelian.
- e. kemudian bagian penjualan akan membuat PO dan menyerahkan form pembelian tersebut kepada bagian keuangan.
- f. Bagian keuangan akan membuat kwitansi 1 dan 2, kwitansi tersebut akan diserahkan kepada pimpinan untuk difalidasi. Setelah itu pimpinan akan memberikan kwitansi 1 dan 2 tersebut kepada bagian penjualan.
- g. Bagian penjualan akan menyerahkan kwitansi 1 kepada konsumen sebagai tanda pembelian dan kwitansi 2 kepada bagian keuangan sebagai arsip permanen.

#### Rancangan *Flowchart* Penjualan Kredit

Berikut adalah rancangan bagan alir (*flowchart*) penjualan kredit pada CV. Mitra Mobil yang diusulkan. Bagan alir ini dirancang berdasarkan aliran penjualan yang sudah ada kemudian dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut.

Keterangan :

- a. Konsumen mendatangi *showroom*, kemudian akan dilayani oleh bagian penjualan dalam memilih jenis mobil dan menganalisis mobil.
- b. Konsumen memilih mobil dan menanyakan harga atau negosiasi sesuai dengan keinginan.
- a. Kemudian jika konsumen setuju dengan pilihannya maka bagian penjualan akan memberikan sebuah brosur atau form pembelian kepada konsumen.
- b. Konsumen mengisi form pembelian yang diberikan oleh bagian keuangan sekaligus menyerahkan uang pembelian.
- c. kemudian bagian penjualan akan membuat PO dan menyerahkan form pembelian tersebut kepada bagian leasing
- d. konsumen melengkapi persyaratan kredit dari pihak *leasing* untuk disurvei, jika persyaratan tersebut disetujui oleh pihak *leasing*, maka pihak tersebut akan mengeluarkan surat persetujuan pengajuan kredit tersebut kepada bagian keuangan.
- e. Bagian keuangan membuat kwitansi 1 dan 2, kemudian akan diserahkan kepada pimpinan sekaligus dengan surat persetujuan pengajuan kredit untuk difalidasi.
- f. Setelah difalidasi oleh pimpinan, maka kwitansi 1 dan 2 sekaligus surat persetujuan pengajuan kredit

akan diserahkan kepada bagian penjualan.

- g. Bagian penjualan akan memberikan kwitansi 1 dan surat persetujuan pengajuan kredit 1 kepada konsumen beserta barang. Kemudian kwitansi 2 dan surat persetujuan pengajuan kredit 2 diberikan kepada bagian keuangan untuk diarsip.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka peneliti akan menyimpulkan uraian-uraian dari bab-bab sebelumnya dan memberi saran-saran yang sekiranya dijadikan bahan pertimbangan.

1. CV. Mitra Mobil melaksanakan penjualan secara tunai dan kredit, untuk kebutuhan penjualan kredit, dipindahtangankan oleh pihak *leasing*. Sebelumnya CV. Mitra Mobil belum memiliki prosedur dan *flowchart* penjualan, baik itu penjualan tunai maupun kredit. Setelah itu dengan adanya Proyek Akhir ini, maka CV. Mitra Mobil telah memiliki prosedur dan *flowchart* untuk penjualan tunai dan kredit.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan, penulis memberikan saran yang diharapkan dapat berguna bagi perusahaan ini sebagai berikut:

1. Kepada objek agar memaksimalkan penjualan dan mengikuti sesuai dengan prosedur penjualan.
2. Untuk penelitian yang dilakukan pada masa mendatang, penulis mengusulkan untuk membuat

penyusunan laporan keuangan berdasarkan standar akuntansi entitas tanpa akuntabilitas publik pada CV. Mitra Mobil.

## DAFTAR REFERENSI

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Al-Bahra Bin Ladjamudin. 2013. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Azhar Susanto. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Hans Kartikahadi., dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1*. Jakarta : Salemba Empat.
- J. Hutahaean, *Konsep Sistem Informasi*, Yogyakarta: Deepublish, 2015.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*, Unit Penerbit, Yogyakarta.
- Krismiaji, (2015), *Sistem Informasi Akuntansi, ed. Keempat*, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi ke-4. Jakarta: Salemba Empat
- Romney, Marshall B., dan Paul John Steinbart. 2015. *Accounting*

- Information Systems, 13<sup>th</sup> ed.*  
England :Pearson Educational  
Limited.
- Romney, Marshall B., 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 13. Terjemahan Kiki Sakinah & Novita Puspasari. 2015. Jakarta: Selemba Empat
- Samryn, L. M. 2014. *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Jakarta: Rajawali Pers
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- <https://aceh.tribunnews.com/2018/11/03/2000-kendaraanmutasi-ke-bl>
- <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-akuntansi/> [Diakses 03 Juni 2019](#).
- <https://www.pro.co.id/pengertian-dan-contoh-data-flow-diagram-dfd/> [Diakses 03 Juni 2019](#)
- <https://www.akuntansilengkap.com/manajemen/bagan-alir-dokumen-document-flowchart/> [Diakses 03 Juni 2019](#)
- <https://jurnalmanajemen.com/pengertian-penjualan/> [Diakses 03 Juni 2019](#)
- <https://dailysocial.id/post/cara-membuat-struktur-organisasi-dengan-microsoft-word-2016/> [Diakses 03 Juni 2019](#)
- <https://teorionline.wordpress.com/service/metode-pengumpulan-data/> [Diakses 03 Juni 2019](#)