

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan (Studi kasus pada CV. Varesa Putra)

Bahrul Ulum¹

STIE Widya Gama Lumajang¹

Email: bahrululum2267@gmail.com

INFO ARTIKEL

Volume 2

Nomor 1

Bulan September

Tahun 2019

Halaman 1-9

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis sistem informasi akuntansi siklus penjualan pada CV. Varesa Putra. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer berupa hasil wawancara terbuka dan hasil observasi langsung dengan melihat sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan. Analisis yang digunakan adalah kualitatif. CV. Varesa Putra merupakan perusahaan resmi dibidang distributor buku, yang kegiatannya memberikan pelayanan penjualan buku. Untuk mengelola penjualannya diperlukan suatu penanganan sistem akuntansi yang baik. Melalui penulisan ini dibahas bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Varesa Putra dan apakah sudah dilaksanakan dengan baik atau tidak. Metode penulisan yang dilakukan berdasarkan pada studi lapangan, yaitu wawancara langsung kepada karyawan, serta studi pustaka. Pembahasan dalam penulisan ini menggunakan flowchart untuk megilustrasikan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Varesa Putra. Berdasarkan analisis yang dilakukan diketahui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan sudah berjalan dengan baik dan juga memiliki unsur pengendalian intern yang baik. Walaupun masih ditemukan beberapa masalah, diantaranya masih terdapat perangkapan fungsi oleh marketing dan adminitrasi, dan sumber daya manusia yang kurang mendukung

Kata kunci: sistem informasi akuntansi penjualan

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out and analyze the accounting information system of the sales cycle on the CV. Varesa Putra. The data used in this study are primary data in the form of the results of an open interview and the results of direct observation by looking at the current accounting information system. The analysis used is qualitative. CV. Varesa Putra is an official book distributor company, whose activities provide book sales services. To manage its sales, a good accounting system is needed. Through this writing discussed how the application of sales accounting information systems on the CV. Varesa Putra and whether it has been implemented properly or not. The writing method is based on field studies, namely direct interviews with employees, as well as literature studies. The discussion in this paper uses a flowchart to illustrate the application of sales accounting information systems to the CV. Varesa Putra. Based on the analysis conducted, it is known that the sales accounting information system, the company has been running well and also has an element of good internal control. Although there are still some problems found, including there are still duplication of functions by marketing and administration, and human resources that are less supportive

Keyword: sales accounting information system

PENDAHULUAN

“Sistem merupakan sekelompok unsur erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama sama untuk mencapai suatu tujuan tertentu” (Mulyadi, 2001:1). Oleh karena itu, sistem yang baik akan mampu menangani transaksi sekalipun itu dalam jumlah yang banyak dan juga dapat memperkecil resiko kesalahan “Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber data seperti orang dan pelengkapannya, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya menjadi informasi” (Bodnar dan Hopwood, 2001:1).

Adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan, maka pelaksanaan sistem akuntansi penjualan diperlukan beberapa perbaikan sehingga akan mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Agar dapat menjadikan perusahaan berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka CV. Varesa Putra harus berusaha mengola penjualan dengan baik. Berdasarkan uraian diatas, penulis untuk melakukan penelitian pada CV. Varesa Putra sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distributor buku. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan tersebut sehingga penulis memilih judul : “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SIKLUS PENJUALAN CV. VARESA PUTRA”

METODE PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penelitian ini tergolong penelitian kualitatif deskriptif. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah fungsi atau bagian terkait, dokumen yang digunakan sebagai catatan akuntansi dalam sistem informasi akuntansi penjualan, menganalisis sistem informasi akuntansi pengendalian internal yang terjadi pada siklus penjualan. Sumber data penelitian adalah subyek dari mana data penelitian itu diperoleh. Jenis Data Data primer

Dalam penelitian ini wawancara dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan kepada pihak yang terkait dengan pokok permasalahan. Observasi dilakukan dengan cara mencari langsung data ditempat penelitian, dalam penelitian tersebut, juga dapat menggunakan sumber sumber non manusia seperti dokumen dan catatan yang tersedia. Metode ini merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan dokumen berupa formulir formulir yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang dimiliki oleh perusahaan untuk mendukung objek yang diteliti

HASIL DAN PEMBAHASAN

CV. Varesa Putra berdiri pada tahun 2001. Sebenarnya, pengalaman CV. Varesa Putra dalam bidang pemasaran sudah lebih dari 20 tahun lamanya. Sejarah panjang CV. Varesa Putra dimulai dari berdirinya majalah trubus. Pada awalnya CV. Varesa Putra merupakan sinergi dari 4 devisi pemasaran produk buku internal (trubus, penebar swadaya, puspa swara, took trubus). Seiring dengan perkembangan waktu dan distribusi buku, CV. Varesa Putra berkembang menjadi pemasar 20 penerbit internal dan 40 penerbit eksternal. Berbagai produk buku yang dipasarkan adalah buku pertanian, buku life skill, buku kesehatan, buku bahasa, buku anak anak, dan buku penunjang pelajaran, buku agama, dan masih banyak lagi.

Pertumbuhan produk yang terus meningkat sering pula dengan perkembangan pasar yang menuntut percepatan pelayanan dan control stok di took buku yang makin ketat, didorong lagi ekonomi daerah yang sudah bergulir, meyakinkan kami untuk meminta perwakilan di beberapa daerah lain seperti Surabaya, jember, dan malang.

CV. Varesa Putra memiliki gudang pusat dan juga dimasing masing lokasi perwakilan. Kami juga memiliki armada ekspedisi yang setiap hari melakukan pengiriman buku ke berbagai relasi toko secara rutin. Kini CV. Varesa Putra telah dikenal sebagai salah satu perusahaan pemasaran buku terdepan di Indonesia, dengan persaingan pemasaran buku yang terus berkembang dan dengan tujuan untuk terus meningkat minat baca masyarakat Indonesia. CV. Varesa Putra akan senantiasa berinovasi untuk mengikuti perkembangan pasar dan juga berusaha menjadi perusahaan pemasar buku terbaik di Indonesia.

Kegiatan Perusahaan

CV. Varesa Putra bermacam macam seperti dibawah ini :

A. Promosi

CV. Varesa Putra melakukan promosi penjualan melalui beberapa cara yaitu:

1. Media cetak
2. Radio
3. Spanduk, baliho, banner

4. Sponsorship
5. Grebek pasar

B. Penjualan Buku

Dalam melakukan penjualan CV. Varesa Putra melakukan 2 sistem penjualan yaitu secara tunai dan kredit.

Prosedur Sistem Penjualan Tunai

Berikut merupakan prosedur penjualan tunai yang di terapkan oleh CV. Varesa Putra :

1. Pembeli
 - a. Melakukan negosiasi harga dengan sales
 - b. Memilih cara pembayaran yang diinginkan
 - c. Memilih barang yang diinginkan
 - d. Melakukan transaksi penjualan dengan bagian adminitrasi
2. Sales
 - a. Melayani pembeli
 - b. Memberikan solusi yang terbaik (menjadi konsultan keuangan) bagi pembeli
 - c. Membantu memilih dan menyiapkan barang yang diinginkan pembeli
 - d. Menyerahkan order penjualan dan berkas buku kepada bagian adminitrasi
 - e. bertanggung jawab penuh atas buku hingga sampai ke pembeli
3. Bagian adminitrasi
 - a. menerima order penjualan dan berkas buku yang diberikan oleh sales
 - b. menerima pembayaran dari pembeli
 - c. menyerahkan surat jalan yang telah diisi secara manual dan keuangan yang diterima dari pembeli ke direktur
 - d. mengatur jadwal pengiriman barang
4. Direktur
 - a. menyetujui hasil negosiasi harga yang dilakukan oleh sales dan pembeli
 - b. menerima surat jalan dan keuangan dari bagian adminitrasi dan menandatangani

Prosedur Sistem Penjualan Kredit

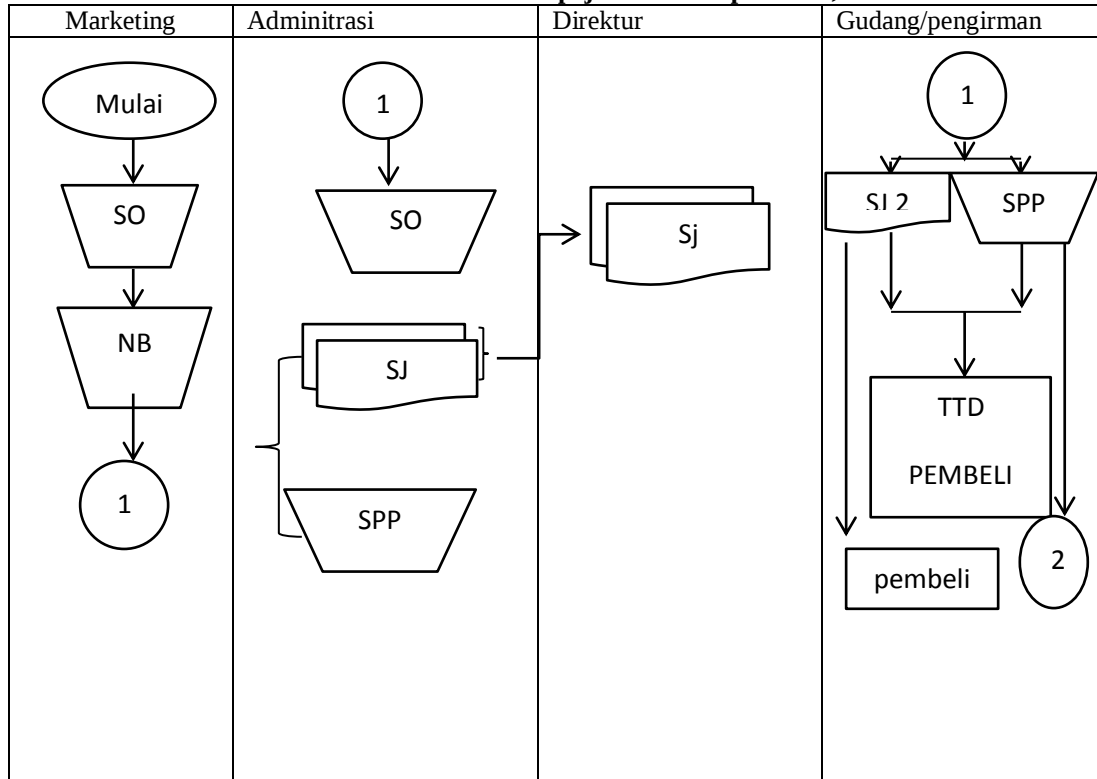
Berikut merupakan prosedur penjualan kredit yang diterapkan CV. Varesa Putra :

- 1) Pembeli
 - a. Melakukan negosiasi harga dengan sales
 - b. Memilih cara pembayaran yang diinginkan
 - c. Memilih barang yang diinginkan
 - d. Melakukan transaksi penjualan dengan bagian adminitrasi
- 2) Sales
 - a. Melayani pembeli
 - b. Memberikan solusi yang terbaik (menjadi konsultan keuangan) bagi pembeli
 - c. Membantu memilih dan menyiapkan barang yang diinginkan pembeli
 - d. Menyerahkan order penjualan dan berkas buku kepada bagian adminitrasi
 - e. bertanggung jawab penuh atas buku hingga sampai ke pembeli
- 3) Bagian Adminitrasi
 - a. menerima order penjualan dan berkas buku yang diberikan oleh sales
 - b. menerima pembayaran dari pembeli
 - c. menyerahkan surat jalan yang telah diisi secara manual dan keuangan yang diterima dari pembeli ke direktur
 - d. mengatur jadwal pengiriman barang
- 4) Direktur
 - a. menyetujui hasil negosiasi harga yang dilakukan oleh sales dan pembeli
 - b. menerima surat jalan dan keuangan dari bagian adminitrasi dan menandatangani

Proses penjualan dimulai dengan negosiasi harga beserta pemilihan cara pembayaran buku dan penerimaan pesanan dari pembeli ke marketing bagian penjualan. Kemudian bagian penjualan segera membuatkan sales order yang berisi tentang data data pembelian dan data data penjualan. Selanjutnya marketing mengambil mengambil buku yang telah dipilih oleh pembeli dan menyerahkannya beserta order penjualan tersebut ke bagian adminitrasi untuk melakukan pembayaran dan dibuatkan surat jalan (nota pembelian) rangkap 2 ditandatangani pembeli setelah itu penerimaan kas dan surat jalan diserahkan ke direktur untuk dicatat dalam buku penjualan dan ditandatangani.

Kemudian administrasi membuat surat pengantar pengiriman yang dilampirkan bersama surat jalan rangkap 2 yang diserahkan ke bagian pengiriman untuk ditandatangani dan diserahkan ke pembeli, surat perintah pengiriman diambil dan diserahkan lagi ke administrasi sebagai bukti arsip bahwa buku telah sampai pada pembeli sedangkan surat jalan rangkap 2 diserahkan kembali sebagai pembelian. Selanjutnya surat jalan rangkap 1 untuk laporan penjualan harian dan diarsip berdasarkan tanggal

Gambar 2 flowchart pejualan tunai pada CV, Varesa Putra.



SO : Sales Order

NB : Nomer Buku

SJ : Surat Jalan (Nota Pembelian)

SPP : Surat Pengantar Pengiriman

Sumber data: Data internal CV. Varesa Putra

1. Marketing

Marketing sebagai bagian dari penjualan menerima pesanan dan melayani pembeli sesuai keinginan pembeli. Setelah sepakat dengan negosiasi, marketing membuat order penjualan yang diserahkan ke administrasi beserta nomer buku yang dibeli.

2. Adminitrasi

Menerima order penjualan dari marketing dan menerima pembayaran dari pembeli sesuai dengan data yang tertera pada order penjualan. Membuat surat jalan rangkap 2 berdasarkan nomer buku, setelah itu ditanda tangani oleh pembeli dan kemudian menyerahkan keuangan dan ditanda tangani direktur . kemudian membuat surat perintah pengiriman (apabila buku dikirim) dan dijadikan satu dengan surat jalan lembar 2 untuk diserahkan ke bagian pengiriman, surat jalan 1 lembar dijadikan satu dengan order penjualan untuk diarsipkan berdasarkan tanggal.

3. Direktur

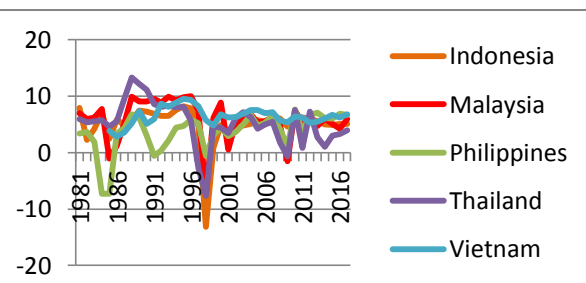
Menerima surat jalan rangkap 2 untuk ditanda tangani dan keuangan sejumlah pembayaran pembeli.

4. Pengiriman

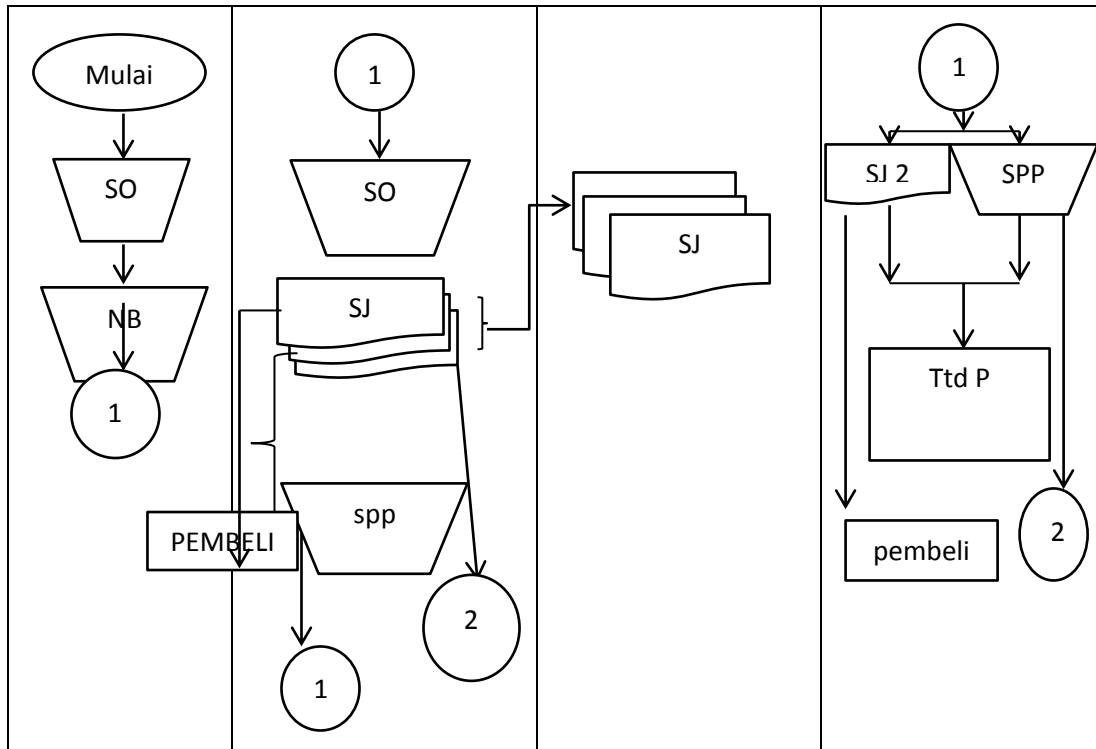
Menerima perlengkapan buku dan surat jalan SPP ditanda tangani pembeli diambil kemudian diserahkan ke bagian pengiriman sebagai bukti bahwa buku telah dikirim dan sampai ke pembeli.

Gambar flowchart penjualan tunai

Marketing	Adminitrasi	Direktur	Gudang/pengiriman
-----------	-------------	----------	-------------------



telah
bukti



1. Marketing

Marketing sebagai bagian dari penjualan menerima pesanan dan melayani pembeli sesuai keinginan pembeli. Setelah sepakat dengan negosiasi, marketing membuat order penjualan yang diserahkan ke administrasi beserta nomer buku yang dibeli.

2. Adminitrasi

Membuat surat jalan rangkap 3 berdasarkan nomer buku, setelah itu ditanda tangani oleh pembeli dan kemudian menyerahkan keuangan dan ditanda tangani direktur.

1. Lembar pertama digunakan untuk pembukuan bagian akuntansi
2. lembar yang kedua diberikan kepada pembeli atau penerima barang
3. Lembar yang ke tiga digunakan sebagai arsip bagi perusahaan yang mengeluarkannya.

3. Direktur

Menerima surat jalan rangkap 3 untuk ditanda tangani dan keuangan sejumlah pembayaran pembeli.

4. Pengiriman

Menerima perlengkapan buku dan surat jalan lembar ke 3 dan SPP untuk diserahkan ke pembeli. Setelah SPP ditanda tangani pembeli diambil kembali untuk diserahkan ke bagian administrasi sebagai bukti bahwa buku telah dikirim dan sampai ke pembeli dengan baik.

Unsur Unsur Pengendalian Internal Pada Penjualan Tunai

CV. Varesa Putra melakukan pengendalian intern terhadap sistem penjualan tunai sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas

Unsur pengendalian intern, struktur organisasi dalam prosedur penjualan CV. Varesa Putra telah menetapkan pemisahan antara fungsi penjualan, fungsi pengiriman, fungsi administrasi dan fungsi keuangan.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.

Semua transaksi penjualan yang terjadi atas dasar dari direktur yang berwenang penuh untuk menyetujui terjadinya transaksi penjualan tersebut.

3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi

berdasarkan hasil penelitian yang didapat pada CV. Varesa Putra melakukan aktivitas penjualan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Setiap bagian sudah melakukan tugasnya masing masing, sudah sesuai dengan bidangnya.

4. Karyawan yang mempunyai kualitas sesuai dengan tanggung jawabnya

Perekrutan karyawan sebelum sebelumnya dilakukan hanya melalui tes wawancara dan berdasarkan fisik saja tanpa melakukan tes kemampuan sehingga kualitas kinerja tidak diketahui.

Prosedur Penjualan Kredit Pada CV. Varesa Putra

1. Prosedur Penjualan Kredit

CV. Varesa Putra merupakan perusahaan dagang distributor buku yang tidak hanya melayani penjualan secara tunai namun juga dengan secara kredit. Sistem penjualan kredit tidak jauh dengan sistem penjualan tunai, hanya saja proses transaksi lebih lama karena masih harus melalui proses survey terlebih dahulu. Prmrbrli melakukan negosiasi dengan marketing terkait dengan besar angsuran bulanan yang harus dibayar pembeli sesuai dengan uang muka yang dimiliki pembeli. Setelah mencapai kesepakatan marketing membuat order penjualan dan diserahkan ke bagian administrasi untuk dilakukan pembayaran uang muka dan membuat tanda terima titipan uang muka untuk pembeli.

Selanjutnya bagian administrasi melakukan input data pembeli yang mengajukan kredit, dan apa bila permohonan kredit telah disetujui maka bagian administrasi langsung membuat surat jalan rangkap 2 dan menyertakan dokumen lainnya yang diperlukan dalam sistem penjualan kredit untuk ditanda tangani pembeli.

1. Marketing

Marketing sebagai bagian dari penjualan menerima pesanan dan melayani pembeli sesuai keinginan pembeli. Setelah kesepakatan dengan negosiasi, marketing membuat order penjualan yang diserahkan ke administrasi beserta nomor buku yang dibeli.

2. Administrasi

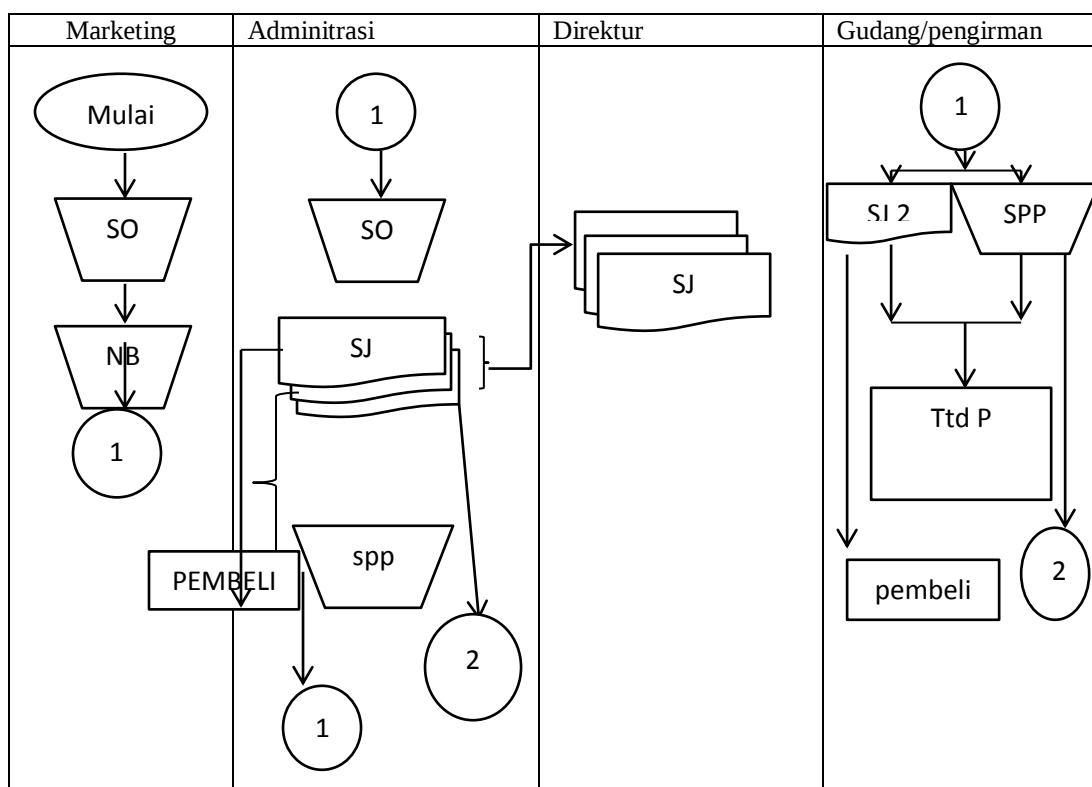
Menerima order penjualan dari marketing dan menerima pembayaran uang muka dan membuat tanda terima titipan uang sementara rangkap 2 (lembar 1 lembar 2 disimpan). Setelah itu menginput data pembeli yang mengajukan kredit lalu Membuat surat jalan rangkap 2 berdasarkan nomor buku, setelah itu ditanda tangani oleh pembeli dan kemudian menyerahkan keuangan dan ditanda tangani direktur. kemudian membuat surat perintah pengiriman (apabila buku dikirim) dan dijadikan satu dengan surat jalan lembar 2 untuk diserahkan ke bagian pengiriman, surat jalan 1 lembar dijadikan satu dengan order penjualan untuk diarsipkan berdasarkan tanggal.

3. Direktur

Menerima surat jalan rangkap 2 untuk ditanda tangani dan keuangan sejumlah pembayaran pembeli.

4. Pengiriman

Menerima perlengkapan buku dan surat jalan lembar ke 2 dan SPP untuk diserahkan ke pembeli. Setelah SPP ditanda tangani pembeli diambil kembali untuk diserahkan ke bagian administrasi sebagai bukti bahwa buku telah dikirim dan sampai ke pembeli dengan baik.



Gambar flowchart penjualan tunai yang disarankan pada CV. Varesa Putra

Keterangan :

1. Lembar pertama digunakan untuk pembukuan bagian akuntansi
2. lembar yang kedua diberikan kepada pembeli atau penerima barang
3. Lembar yang ke tiga digunakan sebagai arsip bagi perusahaan yang mengeluarkannya.

2. Unsur Unsur Pengendalian Intern Dalam Sistem Penjualan Kredit

CV. Varesa Putra melakukan pengendalian intern terhadap sistem penjualan tunai sebagai berikut :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas

Unsur pengendalian intern, struktur organisasi dalam prosedur penjualan CV. Varesa Putra telah menetapkan pemisahan antara fungsi penjualan, fungsi pengiriman, fungsi administrasi dan fungsi keuangan.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.

Semua transaksi penjualan yang terjadi atas dasar dari direktur yang berwenang penuh untuk menyetujui terjadinya transaksi penjualan tersebut.

3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi

berdasarkan hasil penelitian yang didapat pada CV. Varesa Putra melakukan aktivitas penjualan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

4. Karyawan yang mempunyai kualitas sesuai dengan tanggung jawabnya

Perekrutan karyawan sebelum sebelumnya dilakukan hanya melalui tes wawancara dan berdasarkan fisik saja tanpa melakukan tes kemampuan sehingga kualitas kinerja tidak diketahui.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan sendiri merupakan aktivitas perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dan pendapatan perusahaan. Dalam pelaksanaan transaksi keuangan penjualan tunai yang diterapkan pada CV. Varesa Putra antara pembeli dan administrasi setelah uang diterima administrasi membuat suatu jalan rangkap 2 yang berfungsi sebagai nota pembelian, nota pembelian dibuat secara manual dan administrasi harus mencari nomor nota tersebut pada buku stok persediaan barang dengan type type yang berbeda. Sehingga administrasi harus menghafalkan setiap type buku yang dijual untuk lebih memudahkan pencarian.

Apabila administrasi salah menulis atau mengisi nota pembelian maka langsung dihapus dan diganti. Seharusnya bila administrasi salah menulis maka harus dicoret dan ditulis disebelahnya tanpa merubah apapun dan sebaiknya perusahaan menggunakan sistem komputerisasi untuk lebih memudahkan dalam pencarian data barang yang laku, setelah dilakukan pencatatan penjualan, penanda tangan dan penyerahan pembayaran ke direktur pembeli diberikan surat jalan lembar ke 2 pada saat buku diterima, artinya pembeli setelah melakukan pembayaran tidak diberikan bukti pembayaran apapun kecuali yang meminta bukti pembayaran. Sehingga pekerjaan administrasi menjadi bertambah dan kurang efektif dan efisien.

Pencatatan penjualan yang dilakukan oleh direktur kurang efisien karena tidak menggunakan sistem akuntansi yang sesuai, sehingga sering terjadi kesalahan pencatatan dan kesalahan pemahaman antara direktur dan karyawan.

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Dalam transaksi penjualan kredit prosesnya lebih lama transaksinya karena harus menunggu hasil keputusan dari perusahaan apakah layak atau tidak untuk melakukan pembelian kredit. Untuk pelayanan transaksi penjualan kredit hampir sama dengan transaksi penjualan tunai hanya saja dokumen dan formulirnya yang berbeda. Tetapi menggunakan surat jalan rangkap 2 atau nota pembelian tapi masih menggunakan dokumen lain yaitu tanda tangan pembeli dan mengenai besar nominal angsuran tiap bulan dan formulir data pembeli yang akan diserahkan ke perusahaan.

Kesulitan yang sering dialami perusahaan adalah pihak pembeli tidak memenuhi syarat permohonan kredit, karena dari awal dari bagian marketing kurang menjelaskan mengenai persyaratan yang dibutuhkan untuk mengajukan kredit, sehingga laporan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan menjadi terhambat, dan dampaknya perusahaan juga terhambat mendapatkan modalnya kembali.

Selain itu hasil keputusan yang diinformasikan oleh marketing sering terjadi kesalahan karena tidak sesuai dengan permintaan pembeli dan berdampak pada pelayanan perusahaan yang menjadi kurang baik terhadap pembelinya.

3. Pengendalian Internal Penjualan

1. Melakukan pengecekan harian display buku yang ada di perusahaan
2. Melakukan pengecekan buku terlebih dahulu (kondisi buku) sebelum sampai ke pembeli
3. Marketing harus memastikan bahwa sales order sudah terisi dengan benar sebelum dilakukan transaksi penjualan. Dan administrasi juga harus memastikan bahwa pembayaran yang diterima sesuai dengan sales order
4. Memastikan bahwa surat jalan yang dibuat sesuai dengan nomor nota penjualan yang dipilih pembeli dan diisi dengan tepat (data pembeli, tanggal dan pembayaran)

5. Memastikan bahwa catatan penjualan yang dibuat direktur sesuai dengan sales order dan surat jalan yang dibuat administrasi, agar tidak terjadi kesalah pahaman
6. Memastikan bahwa sebelum dan sesudah buku dikirim ke pembeli sesuai dengan buku pilihan pembeli
7. Bagian pengiriman harus memastikan bahwa buku yang dikirim ke pembeli dengan keadaan baik (tidak lecet atau rusak).

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dan analisis data yang penulis dapatkan pada CV. Varesa Putra , maka dapat disimpulkan bahwa siklus penjualan sebagai berikut :

1. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan baik penjualan tunai maupun penjualan kredit sudah cukup baik, namun masih terdapat beberapa kekurangan. Seperti surat jalan yang hanya dibuat 2 rangkap dan seharusnya dibuat 3.
2. Sistem akuntansi penjualan yang berjalan belum efektif. Misalnya, bagian akuntansi dirangkap oleh direktur, bagian gudang masih menyatu dengan bagian pengiriman.
3. Dalam sistem pembayaran transaksi pelunasan penjualan tunai, perusahaan selalu menggunakan dokumen pendukung untuk menerangkan bahwa pelanggan telah melunasi kekurangan pembayaran buku, namun terkadang pembeli lupa atau sengaja tidak membayar, sedangkan pihak perusahaan juga sering tidak mengontrol sering terjadinya keterlambatan pembayaran buku tersebut.
4. Uang yang dibayar oleh pembeli diterima oleh bagian administrasi, apabila pembeli membayar lunas ataupun sebagian (cash on delivery) pembeli tidak diberi kwitansi sejumlah pembayaran, sehingga tidak ada bukti bahwa pembeli telah membayar. Dan apabila membeli meminta bukti maka administrasi membuat kwitansi atau tanda bukti pembayaran, sedangkan dalam surat jalan sudah tertera namun karena surat jalan diberikan pada saat penerimaan barang jadi administrasi harus membuat bukti pembayaran lagi yang diminta pembeli

Sedangkan dalam pengendalian internal siklus penjualan pada CV. Varesa putra dapat disimpulkan bahwa:

1. Pembagian wewenang dan tanggung jawab kurang baik meskipun sudah dapat dipertanggung jawabkan, tetapi beberapa bagian mengalami kesulitan dalam melaksanakan pekerjaan karena harus merangkap tugas dan tanggung jawab.
2. Catatan yang ada didalam perusahaan cukup baik, karena sudah terdapat jurnal penjualan, dan kartu persediaan gudang, kartu piutang dan buku besar. Secara garis besar catatan-catatan tersebut sudah bisa digunakan perusahaan untuk mengetahui persediaan barang, penjualan barang, dan jumlah piutang perusahaan.
3. Sering terjadi kehilangan atau kekurangan perlengkapan pada saat pengiriman barang, karena sopir kurang teliti dan tidak membawa mengecek ulang perlengkapan pada saat sampai ke pembeli, sehingga surat pengiriman barang tidak berguna.

DAFTAR PUSTAKA (Times New Roman, 10pt, Bold) *istem Informasi Akuntansi. Buku Ajar.* Fakultas Ekonomi Universitas Knjuruhan Malang.

Anam, Khoirul, 2014 analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan penerimaan kas untuk meningkatkan pengendalian intern pada CV. MEGA PLASMA Lumajang. Skripsi tidak diterbitkan.

Baridwan, z 2009. Sistem akuntansi: penyusun prosedur & metode. Yogyakarta : BPFE

Bastian, indra, soepriyanto, gatot. 2003. Sistem akuntansi sektor public. jakarta: salemba empat.

Bodnar, George H and William S. Hopwood. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi. Edisi 9*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Bodnar, GH, dan William SH, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi Sembilan, Terjemahan Julianto Agung Saputra*, Penerbit Andi, Yogyakarta

Chusing, barry e, buku diterjemahkan oleh kos asih. 2007. Artikel unsur-unsur sistem Informasi akuntansi dari <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/20786/4/Chapter%20II.pdf>

Daranatha, S. 2009. *System Informasi Akuntansi* . Jakarta :Salemba Empat

Diana, Anastasia Dan Lilis Setiowati. 2011. *System Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Penerbit Andi

Jerry fitz Gerald. 2009. *System Informasi Akuntansi Berbasis Computer, Penerjemah. Jogiyo H.* Yogyakarta : BPFE

Jogiyo, HM. 2008. *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan praktek Aplikasi Bisnis* . Yogyakarta: Andi Offset.

Jogiyo. (1995). *Analisis dan desain sistem informasi :pendekatan terstruktur\Teori dan praktik aplikasi bisnis*. Edisi pertama, cetakan ke empat. yogyakarta: andi offset

Kadir, Abdul. 2008. *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset

Krismiaji, 2010. Sistem informasi akuntansi, STIE YKPN, Yogyakarta

Ladjudin bin, Al Bahra. 2009. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Mulyadi (2001). *Sistem Akuntansi Edisi Ketiga, Cetakan Kedua*. Yogyakarta. STIE YKPN

- Mulyadi (2001). *Sistem akuntansi . Edisi ketiga*, cetakan ketiga. Jakarta: salembaempat
- Mulyadi (2008). *Sistem akuntansi*. Jakarta salemba empat
- Puspita, Lilis Sri Dwi Anggadinim 2011. *System Informasi Akuntansi*, Yogyakarta :Graha Ilmu.
- Puspitawati, Lilis dan Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi* .Yogyakarta: Graha Ilmu
- Romney, Marshall B, Paul John Steinbart. 2006. *Accounting Information System, Edisi 9*, SalembaEmpat, Jakarta
- Wilkinson, Josep and Cerullo, Michael, J. (1997). *Accounting information system essential concept and application. third edition*. New York :Jhon Willey and Sons Inc.
- Weygandt, Jerry J, Donald E. Kieso, Paul D. Kimmel. 2007. *Accounting Principles*, SalembaEmpat, Jakarta.