

# **SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN *KRIPIK GEDEBOG***

(Studi Di UMKM BOHAYA Wonodadi Blitar)

**Diana Elvianita<sup>1</sup>**

Universitas Islam Balitar, Jl. Majapahit No.4 Blitar

Email : elvianitadiana@gmail.com

**Ulfa Tia Febrina<sup>2</sup>**

Universitas Islam Balitar, Jl. Majapahit No.4 Blitar

Email : ulfatya@gmail.com

## **ABSTRACT**

*UMKM that exist at this time has been very rapid development even more numerous compared to large businesses. This is because the capital is very simple and not too much one can build a business with relatively low risk. The development of UMKM in Blitar, one of which is UMKM Gedebog chips. This study was done to solve the problems faced by UMKM Gedebog chips, especially in the sales accounting system. In conducting the study, the authors used a method of analysis and design methods. The method of analysis conducted by the study of literature, especially studying the books of literature relating to the accounting system of sales at the library, a survey on the current system, includes interviews with the owners of UMKM chips Gedebog and direct observation on the object of research to accumulate the results of the study followed by studying and analyze the results of the sale of the existing accounting system to find a solution the development of a better system. It can be concluded that the sales accounting system are the accounting system as simple as a system for recording sales transactions were executed manually. From the results of this study concluded that the accounting system of sales in the UMKM has been using a good accounting system, the sales department has been doing recording order goods by issuing a memorandum in 2 first sheet to the warehouse which was then matched with goods and handed over to the shipping department and then submitted to the buyer. The second sheet for the financial part that is inserted into a simple recording of the financial statements.*

**Keywords:** *Accounting System Sales, UMKM, Gedebog Chips.*

## **PENDAHULUAN**

Berkembangnya jumlah UMKM di Indonesia merupakan bentuk kesiapan masyarakat Indonesia untuk menuju masyarakat ekonomi Asian. Jumlahnya UMKM lebih banyak dibandingkan dengan usaha besar. Hal ini UMKM dapat memproduksi produk kreatif dan inovatif sebagai sebagai alternative untuk mencapai kehidupan yang layak dan mengurangi budaya konsumtif.

---

<sup>1</sup> Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Islam Balitar.

<sup>2</sup> Alumni Program Studi Akuntansi Universitas Islam Balitar.

Bersumber modal yang sederhana dan tidak terlalu besar penggunaan pelaku usaha dapat membangun usaha dengan resiko yang relatif rendah. Hal itulah yang menjadi alasan banyaknya UMKM yang diminati masyarakat dan menjadi semakin berkembang.

UMKM di Indonesia menurut (Warsono, 2010) tidak hanya mendominasi tetapi juga dapat lebih bertahan dari terpaan krisis global. Dengan akuntansi yang memadai maka UMKM dapat memenuhi persyaratan dalam pengajuan kredit berupa laporan keuangan, mengevaluasi kinerja, mengetahui posisi keuangan, menghitung pajak, dan manfaat-manfaat lainnya yang mungkin tidak diduga selama ini.

Penjualan menurut Mulyadi (2001), aspek yang tidak kalah penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Kegiatan operasi UMKM dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak UMKM dalam manajemen mengutamakan adanya pengendalian diri, maka setiap pengelola UMKM dapat memahami pengendalian operasi sistem akuntansinya. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan.

Dalam aktivitas penjualan produk UMKM tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha UMKM ini. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan usaha dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai

catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan serta dapat dijalankan dengan baik secara tidak langsung.

Sistem Akuntansi Penjualan menurut Feto Daan Yos (2009) adalah satu dari beberapa sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dari hasil penjualan, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari.

Sistem informasi akuntansi penjualan menurut (Rina Silalahi, 2009) dari penelitian terdahulu merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan, dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Prosedur adalah rangkaian kegiatan administrasi yang biasanya melibatkan beberapa orang suatu bagian atau lebih dan disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang terjadi.

Dalam sistem penjualan ini akan memberitahukan kepada para pengguna yang diperlukan, serta pihak mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan. Hal ini dilakukan karena uang kas adalah harta perusahaan yang paling mudah di salahgunakan, serta penjualan fiktif merupakan salah satu cara untuk dapat memanipulasi dan mencuri persediaan yang dimiliki perusahaan.

Menurut Nurlia (2012), Sistem Informasi Akuntansi penjualan adalah bagian dari pengendalian internal perusahaan yang diterapkan. Diharapkan dengan menggunakan sistem dan prosedur penjualan yang baik atau memadai akan bisa memberikan efektivitas untuk pengendalian penjualan secara intern.

Demikian sistem akuntansi penjualan yang dapat diuraikan penulis pada penjelasan diatas adalah salah satu sub sistem akuntansi yang merupakan penjelasan atas prosedur-prosedur pada penjualan baik pada usaha mikro maupun usaha menengah. Tanpa adanya sistem akuntansi pada penjualan maka usaha tersebut tidak akan berjalan dengan baik dan terjadi manipulasi dalam pencatatan laporan-laporan.

Dalam suatu UMKM tidak semua usaha memiliki Sistem Informasi Akuntansi yang baik seringkali pelaku mengabaikan hal tersebut. Salah satunya sistem penjualannya. Dengan alasan tersebut, penulis tertarik untuk meneliti sistem penjualan pada UMKM Bohaya Blitar yang bergerak di bidang produksi dan

penjualan Kripik *Gedebog*. Perusahaan ini termasuk ke dalam jenis usaha menengah. Usaha yang dilakukan oleh UMKM Bohaya Blitar sedikitnya telah membantu perkembangan dunia perekonomian. Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode kualitatif. Pengumpulan data dilakukan secara wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengadakan penelitian yang berkaitan dengan salah satu sistem penunjang utama kegiatan operasional UMKM, dengan judul *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Studi pada UMKM Kripik Gedebog Bohaya Wonodadi Blitar*.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini bersifat kualitatif yaitu penelitian tentang data yang dikumpulkan dan dinyatakan dalam bentuk kata-kata dan gambar, kata-kata disusun dalam kalimat, misalnya kalimat hasil wawancara antara peneliti dengan informan. Penelitian kualitatif bertolak dari filsafat konstruktivisme yang berasumsi bahwa kenyataan itu berdimensi, jamak interaktif dan merupakan suatu pertukaran pengalaman sosial yang diinterpretasikan oleh individu-individu. Penelitian kualitatif ini ditujukan untuk memahami fenomena sosial dan sudut pandang atau perspektif partisipan. Partisipan adalah orang yang diajak berwawancara, diobservasi, dimintai data, pendapat, pemikiran, dan persepsinya atau biasa disebut informan.

Penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif, di mana berusaha mendalami informasi selengkap mungkin mengenai harga pokok produksi terhadap harga jual dalam budaya Blitar. Informasinya digali lewat wawancara mendalam terhadap informan.

Lokasi penelitian ini dilakukan di UMKM Kripik *Gedebog* Bohaya yang terletak di Desa Bakalan Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. Penelitian ini dilaksanakan selama 5 (lima) bulan, yaitu mulai bulan September 2014 sampai dengan Februari 2015. Pokok bahasan dalam penelitian ini

1. Penjualan Tunai adalah Penjualan bersifat *Cash and Carry* pada UMKM kripik debog bohaya dan umumnya terjadi secara kontan atau langsung pada saat itu juga.
2. Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem yang saling berkaitan yang digunakan UMKM kripik debog bohaya untuk mengolah data keuangan sehingga dapat menghasilkan suatu informasi keuangan yang berguna bagi

- pemakainya dalam pengambilan keputusan.
3. Sistem akuntansi penjualan tunai adalah penjualan tunai dilaksanakan oleh UMKM kripik debog bohaya dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan terjadi transaksi langsung.

### PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pembahasan prosedur penjualan melalui tunai yang dilakukan oleh UMKM Kripik *Gedebog* dalam meningkatkan harga pokok penjualan. Pada UMKM Kripik *Gedebog* Bohaya ini menerapkan sistem informasi akuntansi sederhana karena usaha ini baru saja dirintis dan berkembang, namun sistem penjualannya sudah menggunakan metode tunai meskipun awalnya hanya melalui konsumen dalam meningkatkan harga pokok penjualan seperti yang dikatakan bu haya pada wawancara kemarin:

*Iya mba saya menerapkan sistem informasi akuntansi yang sangat sederhana karena saya sendiri belum paham apa sistem informasi akuntansi itu, maklum sajalah mba saya belum pernah merasakan bangku kuliah dan usaha yang saya bangun ini juga baru saja berkembang.*

Pernyataan pemilik usaha ini menunjukkan bahwa usaha ini belum dapat menerapkan sistem informasi akuntansi karena sebelumnya iya belum pernah terjun ke dunia bisnis dan akuntansi. Banyak usaha kecil maupun yang masih berkembang juga tidak menerapkan sistem tersebut karena alasan yang sama dan hal tersebut mempengaruhi perkembangan usaha

Namun pemilik usaha ini telah menggunakan sistem penjualan metode tunai hal ini karena metode tunai lebih efektif untuk meningkatkan harga pokok penjualan. Pemilik usaha memilih sistem ini bertujuan untuk memperlancar pemasaran kripik *Gedebog* ini dan dilakukan secara efisien dalam mencapai tujuan usaha. Metode penjualan tunai dilakukan dengan satu tujuan untuk memberi kemudahan kepada konsumen sehingga konsumen dapat dengan mudah mendapatkan produk ini.

*Iya mba sebagai pemilik sekaligus seseorang yang bertanggung jawab dalam usaha ini saya yang melaksanakan semua proses penjualan barang, dari bagian penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman bahkan sampai bagian keuangan. Awalnya pembeli/distributor memesan barang ke saya kemudian saya membuat kan nota rangkap 2 yg lembar pertama untuk saya yang lembar kedua untuk pembeli dan menyiapkan barang yang ada di gudang penyimpanan sesuai dengan nota pembelian, lalu saya melakukan pencatatan kedalam buku laporan yang saya buat sederhana, setelah itu pembeli menerima barang dan nota kemudian membayar barang tersebut, yang*

*terakhir saya mengarsipkan nota pembelian dan dengan demikian saya bisa menghitung laba/keuntungan yang saya peroleh namanya juga kaum awam mba yang ga ngerti tentang akuntansi jadi maklumlah kalau laporan keuangannya tidak terlalu tertata dan sesuai dengan Sistem Akuntansi pada umumnya.*

Dari hasil wawancara sistem penjualannya pada usaha Kripik *Gedebog* dapat dijabarkan sebagai berikut :

SistemPenjualan :

Bagian penjualan

- a. Bagian penjualan selaku pemilik menerima pemesanan barang dari konsumen.
- b. Sebelum proses pengiriman pemilik mengeluarkan nota pembelian rangkap 2  
Lembar 1 untuk Bagian Gudang  
Lembar 2 untuk Bagian Keuangan

Bagian gudang

Bagian gudang selaku pemilik menyiapkan barang yang untuk dikirim ke Bagian Pengiriman sesuai dengan nota pembelian lembar 1.

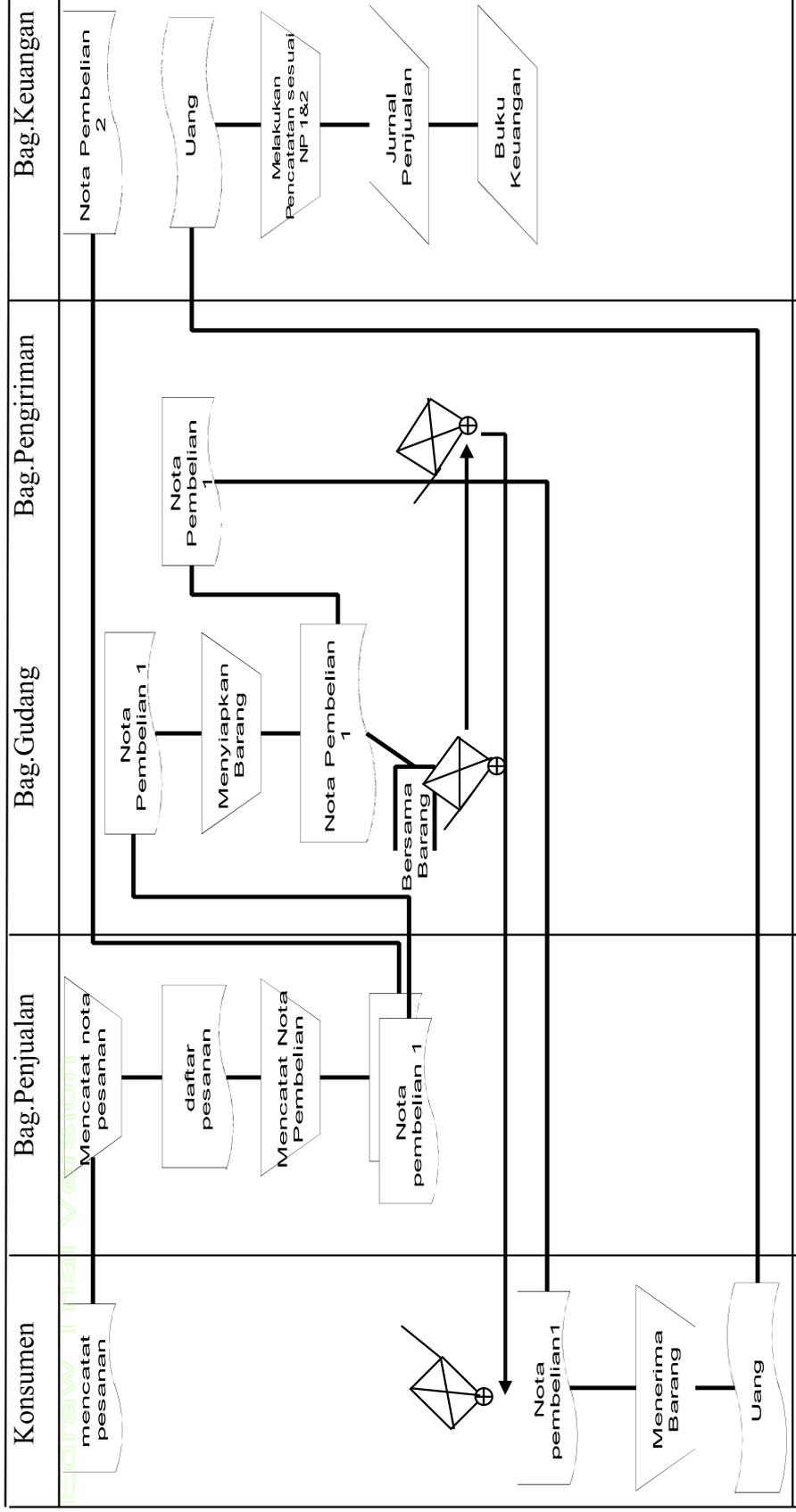
Bagian pengiriman.

- a. Bagian pengiriman selaku pemilik mengirimkan barang pesanan dengan menyertakan nota pembelian lembar 1 kepada pembeli.
- b. Pembeli menerima barang pesanan yang telah dikirimkan dan membayar pada bagian keuangan.

Bagian keuangan

Berdasarkan nota pembelian lembar 1 dan 2 bagian keuangan melakukan pencatatan kedalam buku jurnal dalam bentuk laporan keungan yang sederhana

Pada hasil wawancara pemilik juga menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki peranan penting dalam pengambilan keputusan dan dapat meningkatkan harga pokok penjualan dengan mendapatkan keuntungan yang semakin meningkat dalam setiap kali produksi, pemilik usaha menjelaskan apa saja yang ia masukkan dalam perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual produknya, yaitu:



(Gambar 1. Flowchart Sistem Penjualan Tunai Kripik Gedebog)

*iya mbak saya telah menghitung satu kali produksi saya bisa menentukan harga jual, saya membagi 2 macam bentuk kemasan dan harga: Harga untuk semua rasa berkemasan plastik 100gr adalah Rp. 8.000/pcs. Harga untuk semua rasa bentuk eceran per 1kg adalah Rp. 80.000 s.d Rp. 85.000/kg*

### **Hasil Laporan Produksi**

Berdasarkan hasil wawancara dapat dijelaskan laporan keuangan penjualannya perproduksi yaitu 2 (dua) kali pencatatan dalam seminggu, berikut contoh laporan sederhana yang dibuat oleh pemilik:

#### **Pencatatan Produksi Kripik *Gedebog* pertama**

Bonggol Pisang	Rp. 20.000
Minyak Goreng	Rp. 35.000
Tepung Beras	Rp. 40.000
Kayu Bakar	Rp. 10.000
Gas	Rp. 7.500
Kemasan Label	Rp. 60.000
<i>Lanjutan dihalaman berikutnya.....</i>	
Gaji Karyawan /hari	Rp. 50.000
Bumbu Tabur	Rp. 20.000
Biaya Produksi	Rp. 242.500
Hasil Matang @4(Rp. 85.000)	<hr/>
Hasil Penjualan	<hr/> Rp. 340.000
Laba	Rp. 97.500

### Pencatatan Produksi kedua

Bonggol Pisang	Rp. 20.000
Minyak Goreng	Rp. 40.000
Tepung Beras	Rp. 56.000
Kayu Bakar	Rp. 10.000
Gas	Rp. 7.500
Kemasan Label	Rp. 60.000
Gaji Karyawan /hari	Rp. 50.000
Bumbu Tabur	Rp. 20.000
Biaya Produksi	Rp. 263.500
Hasil Matang @5 (Rp. 85.000)	
Hasil Penjualan	<u>Rp. 425.000</u>
Laba	Rp. 161.500

Dan berikut ini adalah laporan produksi yang telah di revisi dari laporan produksi dari pemilik :

### Pencatatan Produksi Kripik *Gedebog* dari peneliti

Laporan Hasil Produksi		
Keterangan	Produksi Pertama	Produksi Kedua
Biaya Bahan Baku	Rp. 115.000	Rp. 133.000
Biaya Bahan Penolong	Rp. 77.500	Rp. 77.500
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 50.000	Rp. 50.000
Biaya Overhead pabrik	Rp. -	Rp. -
Total Biaya Produksi	Rp. 242.500	Rp. 263.500
Jumlah Produksi Yang Dihasilkan Pada Satu Kali Produksi		
Produk Jadi	4 kg atau 4000gr	5 kg atau 5000gr

### Jurnal Laporan Penjualan

Berdasarkan hasil laporan penjualan tunai secara manual dapat dibuatkan jurnal laporan penjualan sebagai berikut :

**Jurnal Umum**

<b>Buku Jurnal</b>			
<b>UMKM. Bohaya</b>			
<b>Per/Desember 2014</b>			
Tanggal	Keterangan	Jumlah	
		Debit	Kredit
Desember '14	Kas	Rp. 506.000	Rp. 506.000
	Modal		
	Perlengkapan	Rp. 416.000	
	Kas		Rp. 416.000
	Kas	Rp. 765.000	
	Pendapatan		Rp. 765.000
	Biaya Gaji	Rp. 100.000	
	Kas		Rp. 100.000
	Jumlah	1.787.000	Rp. 1.787.000

**Jurnal Penjualan**

<b>Jurnal Penjualan</b>				
<b>UMKM Bohaya</b>				
Tanggal	Keterangan	No. faktur	Posting Ref	Jumlah
2014				
Desember 28	4kg Kripik <i>Gedebog</i>			Rp. 340.000
30	5kg Kripik <i>Gedebog</i>			Rp. 425.000

**Buku Besar**

<b>Buku Besar</b> <b>UMKM Bohaya</b> <b>Per/Desember 2014</b>				
Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
2014	Modal	Rp. 506.000		Rp. 506.000
Desember	Perlengkapan		Rp. 416.000	Rp. 90.000
	Pendapatan penjualan	Rp. 765.000		Rp. 855.000
	Biaya Gaji		Rp. 100.000	Rp. 755.000

**Neraca**

<b>Neraca</b> <b>UMKM Bohaya</b> <b>Per/Desember 2014</b>		
Nama Akun	Debit	Kredit
Kas	Rp. 755.000	
Modal		Rp. 506.000
Perlengkapan	Rp. 416.000	
Pendapatan		Rp. 765.000
Biaya gaji	Rp. 100.000	
	Rp. 1.271.000	Rp. 1.271.000

## Laporan Laba Rugi

<b>Laporan Laba Rugi</b>	
<b>UMKM Bohaya</b>	
<b>Per/Desember2014</b>	
Pendapatan	
Total Pendapatan Penjualan	765.000
Biaya-Biaya	
Biaya-biaya	100.000
Total Biaya-biaya	<u>(100.000)</u>
Laba (rugi) operasional	665.000
Pendapatan non-operasional	506.000
Laba (rugi) non-operasioanal	<u>( 506.000 )</u>
Laba (rugi) bersih	159.000

## PENUTUP

UMKM ini adalah salah satu Home Industri yang bergerak di bidang pembuatan makanan ringan khas blitar yang sangat unik yaitu kripik *Gedebog*. Home Industri ini hanya bermodalan fasilitas manual seperti peralatan rumah tangga, dan mempekerjakan tenaga kerja 2 orang dengan berbahan baku bonggol pisang. Dalam dunia bisnis sebenarnya sistem akuntansi berperan penting dalam kemajuan suatu usaha kecil maupun yang sedang berkembang, namun kebanyakan dari mereka terlalu fokus kepada bagaimana membuat sebuah sebuah produk yang terbilang unik dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan tanpa penerapan sistem informasi akuntansi yang baik.

Dari hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan pada UMKM Kripik *Gedebog* Bohayasaat ini telah menggunakan sistem akuntansi pada penjual yang baik, pada bagian penjualan mencatat pemesanan barang dari pembeli yang kemudian membuat nota pembelian rangkap 2, lembar pertama diserahkan kepada bagian gudang kemudian diserahkan ke bagian pengiriman dan bagian pengiriman menyerahkan barang dan nota kepada pembeli

sehingga terjadi transaksi penjualan. Lembar kedua diserahkan kebagian keuangan untuk dicatat kedalam laporan keuangan yang sederhana.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki, 2003, *Sistem Akuntansi (Penyusunan Prosedur & Metode)* Edisi 5 BPFE Yogyakarta
- Bodnar, Goerge, H. dan William, S., Hopwood, 2006, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 9. Yogyakarta : ANDI.
- Donny, 2005, *Fenomenologi dan Hermeneutika: sebuah Perbandingan*. Dipublikasi oleh kalamenau.blogspot.
- Juliana, 2012, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada CV. Lestari Motorindo*, dipublikasikan oleh [eprints.mdp.ac.id](http://eprints.mdp.ac.id)
- Jusup, Haryono, 2011., *Dasar – Dasar Akuntansi. Jilid 1*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta
- Krismiaji, (2002), *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ke-satu, Penerbit UPP. AMP YKPN, Yogyakarta
- La Midjan, (2001), *Sistem Informasi Akuntansi I*, Edisi ke-delapan, Penerbit Lingga Jaya, Bandung
- Marom, C., (2002), *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, Edisi ke-dua, Penerbit Grasindo, Jakarta
- Mulyadi, 2001, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ketiga, Salemba Empat Jakarta
- Moeryadi, 2009, *Pemikiran Fenomenologi menurut Edmund Husserl*. Dipublikasi oleh [jurnalstudi.blogspot](http://jurnalstudi.blogspot).
- Narko, 2007, *Sistem Akuntansi*, Edisi Kelima. Yogyakarta : Yayasan Pustaka Nusantara.
- Nurlia, 2012, *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus pada PT. Yamaha Mataram Sakti Semarang)*, dipublikasikan oleh [eprints.dinus.ac.id](http://eprints.dinus.ac.id).
- Padrin, 2013, *Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV. Kencana Arga Prambanan Klaten*, dipublikasikan oleh [eprints.uny.ac.id](http://eprints.uny.ac.id)

- Silalahi, Rina, 2009, *Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Trubus Media Swadaya Medan*, dipublikasikan oleh repository.usu.ac.id.
- Simamora, H,(2000), *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, Jilid 1, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Sugiyono, (2007), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*, Cetakan ketiga, Penerbit Alfabeta, BandungHerdiansyah
- Susanto, A, (2007), *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Pertama, Penerbit Lingga Jaya, Bandung
- Soemarsono, SR, 2000, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jilid 2, Edisi 4, Jakarta PT. Rineka Cipta.
- Swastha, B, (2005), *Manajemen Penjualan*, Cetakan ke-duabelas, Penerbit Liberty Yogyakarta, Yogyakarta
- Umar, H, (2007), *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Teori Bisnis*, Edisi baru-8, Penerbit PT RajaGrafindo Persada, Jakarta
- Warsono, S, A. Darmawan, dan M.A. Ridha. 2009. *Akuntansi Itu ternyata Logis dan Mudah*. Edisi Kedua. Penerbit Asgard Chapter.Yogyakarta.
- Widjajanto, N, 2001,*Sistem Informasi Akuntansi*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Trisakti : Erlangga.
- Winda, 2014, *Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan PT. Anugerah Cendrawasih Sakti Motor*, dipublikasikan oleh (administrasibisnis. studentjournal
- Yos, Feto, Daan, 2009, *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Gendish Mitra Kinarya*, dipublikasikan oleh gunadarma.ac.id.