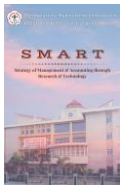
SMART: Strategy of Management and Accounting through Research and Technology

Vol. 1, No. 1, Month Year, pagexx~xx

availableonlineat:



ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK MENUNJANG PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENINGKATKAN LABA PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA LADYFAMESHOP BANDAR LAMPUNG)

Annisa Sokarisma Putri[1], Dhiona Ayu Nani[2], Vera Apri Dina Safitri[3]
Universitas Teknokrat Indonesi[1,2,3]

Corresponding email:
annisassputri@gmail.com
dhiona.a@teknokrat.ac.id
vera.apridina.safitri@teknokrat.ac.id

Received: Juni 2021 **Accepted: Juli 2021** **Published: Juli 2021**

Abstract

Accounting information system is one of information system that can be applied to support company activities, especially the sales accounting information system. This sales accounting information system is very important because it can support adequate internal control over sales. With adequate internal control, manipulation of sales can be avoided. This is what makes the author to do research on Ladyfameshop Bandar Lampung. Ladyfameshop is a drees store that is engaged in sales, selling various kinds of clothing products for women and men. The purpose of this study is to determine the sales accounting information system to support internal control in creasing company profits at Ladyfameshop Bandar Lampung. This type of research is qualitative research. The data used are primary data. With data collection techniques, namely using observations, interviews, and documentation of partiesrelated to the data needed in this study. The data analysis method used in this research is descriptive analysis. The resuls showed that the parts involved in sales at Ladyfameshop are customer, sales, accounting, stock lis, werehouse, and shipping. The document used contains the name of the buyer and the number. The implementation of activities when implementing the sales accounting information system at Ladyfameshop is quite good and adequate. The organizational structure at Ladyfameshop fulfills internal contros, namely by having a clear job description of the duties and responsibilities of each personnel.

Keywords: *information system accounting information system, sales, laba, internal control*

Abstrak

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu sistem informasi yang bisa diterapkan guna menunjang kegiatan perusahaan khususnya sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan ini sangat penting karena dapat menunjang pengendalian internal yang memadai terhadap penjualan. Dengan pengendalian internal yang memadai tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Hal ini yang membuat penulis untuk melakukan penelitian pada Ladyfameshop Bandar Lampung. Ladyfameshop merupakan salah satu *dress store* yang bergerak dibidsng penjualan, menjual berbagai macam produk pakaian untuk wanita dan pria. Tujuan dar penelitian ini yaitu untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang pengendalian internal dalam meningkatkan laba perusahaan pada Ladyfameshop Bandar Lampung. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Data yang digunakan yaitu data primer. Dengan teknik pengumpulan data yaitu menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi terhadap pihak yang terkait dengan data yang diperlukan dalam penelitian ini. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan pada Ladyfameshop adalah pelanggan *(customer),* bagian pejualan, bagian akuntansi, bagian stock list, bagian gudang, dan bagian

pengiriman. Dokumen yang digunakan terdapat nama pemesan dan jumlah barang yang dipesan, serta untuk faktur penjualan *(struck)* sudah terdapat nomor urut tercetak. Peaksanaan aktivitas pada saat melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan pada Ladyfameshop sudah cukup baik dan memadai. Struktur organisasi pada Ladyfameshop telah memenuhi pengendalian internal yaitu dengan adanya *job description* yang jelas mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing personil.

Kata Kunci: sistem informasi, sistem informasi akuntansi, penjualan, laba, pengendalian internal

To cite this article:
Annisa Sokarisma Putri. (2021). Ananlisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Menunjang Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Ladyfameshop Bandar Lampung). *SMART: Strategy of Management and Accounting through Research and Technology*, Vol(1).

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan baik perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan maupun industry harus terdapat suatu sistem informasi agar dapat meminimalisir berbagai kendala, yang mana bisa saja berasal dari luar maupun dari dalam perusahaan itu sendiri. Menurut Rohali et al (2020) sistem informasi ialah serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses untuk dijadikan informasi dan didistribusikan kepada penggunanya. Salah satu sistem informasi yang menunjang kegiatan perusahaan yaitu Sistem Informasi Akuntansi. Sistem informai Akuntansi yang sangat pasti digunakan diperusahaan adalah sistem informasi akuntansi penjualan. Simanjuntak et al (2019) sumber pendapatan penting bagi perusahaan merupakan penjualan. Semakin tinggi angka penjualan yang dapat dilakukan maka akan semakin besar pula penerimaan yang akan diterima oleh perushaan, hal tersebut akan berdampak pada keuntungan tau laba yang akan diperoleh.Tindakan manipulasi dalam penjualan dapat dihindari dengan adanya sistem informasi akuntansi pada penjualan karena sistem informasi akuntansi pada penjualan menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan. Tujuan dibuatnya sistem informasi akuntansi pada penjualan adalah agar dapat mengontrol dan mengendalikan aktivitas penjualan. Untuk mengawasi semua aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan dibutuhkan suatu pengendalian internal sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Dengan cara dilaksanakannya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan tepat, serta mekanisme pengawasan yang baik. Pengendalian internal dapat membantu perusahaan untuk melakukan rencana orgaisasi yang dipergunakan untuk memberikan informasi yang akurat dalam menjaga asset perusahaan, mengevaluasi dan mendorong kebijakan yang berlaku guna menghindari terjadinya hal-hal yang dapat merugikan perusahaan seperti kecurangan, penyelewengan, dan penyimpangan. Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan sangat berkaitan, struktur pengendalian internal tidak akan berjalan dengan efektif tanpa adanya sarana atau alat untuk menjalankannya, yaitu sistem informasi akuntansi. Ladyfameshop merupakan dress store yang bergerak dibidang penjualan. Hasil penjualannya Ladyfameshop berasal dari penjualan produk pakaian wanita, pakaian pria, dan jilbab yang sangat fashionable mengikuti trend perkembangan zaman. Sejak awal berdiri Ladyfameshop memanfaatkan media social untuk pemasaran produknya hingga saat ini Ladyfameshop sudah memiliki 1.000.000 followers di instagram miliknya. Offline store Ladyfameshop berada di Jln. ZA Pagar Alam No. 54 Kedaton, Bandar Lampung. Ladyfameshop tidak hanya melakukan penjualan secara offline saja melainkan melalui online dengan menggunakan Shoppe, untuk memudahkan konsumen yang berada jauh dari store. Dengan adanya peningkatan akan kebutuhan dibidang fashion dan tingginya persaingan telah menimbulkan tantangan bagi pihak Ladyfameshop untuk mengelola penjualan dengan baik. Hal ini membuat Ladyfameshop harus mempunyai suatu sitem informasi akuntansi yang tepat untuk menunjang pengendalian internal agar menjadi perusahaan yang berkualitas. Dalam kegiatan penjualan produk permasalahan yang sering terjadi yaitu kesalahan saat perhitungan stock barang saat stock opname hal ini menimbulkan selisih perhitungan barang yang ada di Ladyfameshop dan owner yang masih turun tangan untuk melakukan aktivitas bagian akuntansi. Hal ini merupakan salah satu gambaran aktivitas dari sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang pengendalian internal.

Tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menjelaskan bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan pada Ladyfameshop Bandar Lampung.
2. Untuk menjelaskan pengendalian internal bagaimana yang diterapkan oleh Ladyfameshop Bandar Lampung.
3. Untuk menjelaskan apakah sistem informasi akuntansi yang di terapkan oleh Ladyfameshop Bandar Lampung untuk transaksi penjualan dapat menunjang pengendalian internal dalam meningkatkan laba perusahaan.

Teori Sistem Informasi

Teori Sistem merupakan suatu jaringa prosedur yang saling berhubungan dibuat untuk melaksanakan kegiatan perushaan. Sedangkan informasi menurut Hendry Jaya (2018) yaitu hasil dari pengolahan data sehingga menjadi bentuk yang penting bagi penerimanya dan mempunyai keguanaan sebagai dasar pengambilan keputusan.

Teori Sistem Informasi Akuntansi
Sistem informasi akuntansi menurut Barry E. Chushing dalam Puspita et al 2011 adalah kumpulan dari manusia dan sumber-sumber daya modal dalam organisasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan informasi keuangan dan juga informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan pengolahan data transaksi.

Penjualan
Aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen disebut penjualan. Dengan penjualan perusahaan dapat memperoleh laba. Mulyadi (2016) fungsi terkait penjualan tunai yaitu:
1. Fungsi penjualan
2. Fungsi kas
3. Fungsi gudang
4. Fungsi pengiriman
5. Fungsi akuntansi

Dokumen yang digunakan pada penjualan tunai menurt Mulyadi (2016) yaitu:
1. Faktur penjualan tunai
2. Pita registrasi kas
3. Credit card sales slip
4. Bill of lading
5. Faktur penjualan COD
6. Bukti setor bank
7. Rekap beban pokok penjualan

Catatan akuntansi pada penjualan tunai menurut Mulyadi (2016) yaitu:
1. Jurnal penjualan
2. Jurnal penerimaan kas
3. Jurnal umum
4. Kartu persediaan
5. Kartu gudang

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian
Penelitian ini menggunanakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. (Sari et al 2016) menyebutkan Pendekatan kualitatif yaitu metode yang berlandaskan pada filsafat positif, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah instrument kunci pengambilan sampel sumber data dan metode deskriptif adalah penelitian yang berusaha mengumpulkan dan menyajikan data dari perusahaan untuk dianalisis. Jenis data yang digunakan dalam metode ini yaitu data primer. Data primer yaitu data yang dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan secara langsung menemui pihakpihak yang terlibat dalam Ladyfameshop .

Teknik Pengumpulan Data
Menurut Merry Noviska (2016) Teknik pengumpulan data adalah langkah yang paling utama dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:
1. Observasi Melakukan pengamatan langsung terhadap dokumen dan aktivitas yang berhubungan dengan aktivitas penjualan dan sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Wawancara Adalah interaksi lisan yang dapat dilakukan oleh dua orang atau lebih. Dilakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak perusahaan, khususnya pada bagian yang berkaitan dengan penelitian.
3. Dokumentasi Mengamati data – data dengan cara melihat dokumen yang ada diperusahaan mengenai struktur organisasi, prosedur penjualan, pengendalian internal perusahaan, dan data lain-lain yang digunakan.

Metode Analisis
Peneliti dalam penelitian ini melaksanakan analisis pada beberapa bagian yakni sebagai berikut:
1. Peneliti melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan serta pengendalian internal yang diterapkan Ladyfameshop sehingga memperoleh data.
2. Melakukan analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada Ladyfameshop mulai dari prosedur,

fungsi, dokumen, dan catatan yang digunakan.
3. Menganalisis alur sistem informasi akuntansi penjualan pada Ladyfameshop dengan menggunakan flowchart.

Variabel Operasional

Tabel 3.1 Pengukuran Variabel

Variabel	Sumber	Item
Sistem Informasi Akuntansi	Hendra Jaya (2018)	Mengolah data menjadi sebuah informasi yang berbentuk laporan keuangan untuk pengambilan keputusan.
Penjualan	Novianti *et al* (2017)	Memproleh laba
Pengendalian Internal	Simanjuntak *et al* (2019)	Mematuhi Kebijakan dan ProsedurPerusahaan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ladyfameshop

Data Penjualan Ladyfameshop per Bulan Januari 2020 – November 2020

Tabel 4.1

Bulan	Jumlah Penjualan
Januari	12.010
Februari	13.005
Maret	11.705
April	9.555
Mei	10.909
Juni	12.045
Juli	12.957
Agustus	13.556
September	13.809
Oktober	13.901
November	13.987

Sumber Ladyfameshop

Ladyfameshop memiliki serangkaian sistem penjualan yang digunakan untuk mendukung kinerja perusahaan. Mulai dari adanya dokumen, catatan, fungsi dan prosedur yang digunakan pada saat melakukan pejualan. Dalam proses penjualan yang dilakukan Ladyfameshop menggunakan prosedur penjualan tunai dengan metode penjualan offline untuk yang berbelanja langsung ke store dan online via shopee. Penjualan secara offline (langsung datang ke store) dimulai dari datangnya pelanggan, pelanggan akan melakukan pemilihan terhadap produk yang diinginkan, lalu karyawan Ladyfameshop bagian sales assistant akan membantu pelanggan memilihkan atau mencari produk yang dinginkan, setelah pelanggan dirasa sudah menetapkan pilihan produk sales assistant akan mencatat nama pelanggan, nama produk yang dipesan dan jumlah pesanan pada nota pemesanan barang, selanjutnya nota pemesanan tersebut akan diserahkan kepada pelanggan, pelanggan akan meletakkan nota pemesanan dimeja kasir pada wadah kecil yang telah disiapkan, nota pemesananan akan diambil oleh karyawan ladyfameshop bagian stock list untuk melihat stock produk tersebut apakah tersedia jika produk tersedia stock list akan menyiapkan produk tersebut dan menyerahkan pada kasir. Tetapi jika stock produk yang diinginkan sudah habis stock list akan menemui pelanggan untuk memberitahu pelanggan bahwa stock telah habis. Setelah barang disiapkan kasir akan memanggil nama pelanggan yang tertera pada nota pemesanan untuk segera melakukan transaksi pembayaran, pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau menggunakan kartu BCA dan kartu Mandiri. Jika pembayaran dilakukan secara tunai, kasir akan melakukan penyimpanan uang ke

dalam mesin kas penyimpan uang. Setelah pembayaran sudah dilakukan struck akan keluar sebagai bukti telah melakukan pembayaran, pada sturck pembayaran ladyfameshop sudah tertera nomor urut tercetak. Data transaksi penjualan akan tersimpan pada Komputer kasir. Apabila pelanggan melakukan pemesanan via online melalui shopee, yang bertugas untuk menyiapkan pesanan via shopee pada ladyfameshop adalah karyawan bagian stock list dan pengiriman, data pesanan akan masuk pada akun Ladyfamehop kemudian stock list akan menyiapkan pesanan dan membungkus pesanan lalu bagian pengiriman akan mencetak data pelanggan dan nomor resi selanjutnya barang akan siap dikirim. Kemudian bagian akuntansi akan melakukan pencatatan berdasarkan data transaksi dan data lainnya yang diperlukan untuk segera dicatat agar membantu perusahaan untuk melihat apakah penjualan pada hari ini sudah mencapai target atau sebaliknya pencatatan ini dilakukan setiap hari. Terdapat dua jurnal pencatatan pada ladyfameshop yaitu jurnal penerimaan kas, jurnal khusus hanya untuk mencatat penerimaan kas ladyfameshop dan terdapat jurnal umum untuk mencatat semua transaksi yang terjadi seperti mencatat harga pokok produk, biaya pengeluaran, pembelian perlengkapan, pembelian peralatan, pembelian bahan-bahan, biaya listrik, biaya air, biaya asuransi, biaya gaji, dan biaya-biaya lainnya. Untuk pencatatan stock ladyfameshop tidak mencatat secara manual maka dari itu ladyfameshop tidak memiliki kartu persediaan dan kartu gudang, ladyfameshop sudah menggunakan sistem komputerisasi untuk mengetahui stock produk, stock persediaan dan stock gudang. Tetapi ada sedikit kendala disini saat stock opname masih terjadi salah hitung stock khususnya untuk stock produk yang reject. Sebaiknya untuk menghindari salah hitung stock dibuatkan khusus kartu stock untuk produk yang reject atau dibuatkan sistem secara komputerisasi untuk menginput produk yang reject. Agar pada saat stock opname tidak banyak memakan waktu karena terjadi kesalahan, pekerjaan akan lebih efekif dan efisien. Seperti yang peneliti jelaskan sebelumnya bahwa ladyfameshop memiliki dokumen yang digunakan untuk mendukung transaksi penjualan seperti Nota Pemesanan (nota order) pada ladyfameshop hanya 1 rangkap saja yang mana jika terjadi kehilangan tidak ada nota pengganti atau nota arsip. Menurut peneliti sebaiknya untuk nota pemesanan dibuat 3 rangkap yaitu 1 rangkap untuk pelanggan, 1 rangkap untuk kasir, 1 rangkap lagi untuk arsip. Hal ini dibuat agar jika terjadi kehilangan dan nota diperlukan masih ada arsip untuk mengganti nota yang hilang. Selanjutnya terdapat faktur penjualan berupa struck bukti pembayaran yang digunakan oleh kasir untuk diberikan kepada pelanggan karena sudah melakukan transaksi pembayaran dan faktur penjualan (COD) hanya khusus pelanggan yang berbelanja via shopee . Selanjutnya terdapat Bukti Setor Bank dan terakhir ada Rekap beban pokok penjualan yang dilakukan oleh bagian akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual. Bagian akuntansi ladyfameshop langsung ditangani oleh owner.

Selain dokumen terdapat juga beberapa fungsi yang dijalankan terkait penjualan tunai Ladyfameshop, fungsi-fungsi yang terlibat atas kegiatan penjualan Ladyfameshop adalah:

1. Fungsi penjualan yang berada dibagian *sales assistant*.
2. Fungsi kas berada dibagian penjualan yaitu dikasir.
3. Fungsi gudang berada di kepala gudang dan staff gudang yang bertanggung jawab untuk menyediakan, merapihkan, dan melihat ketersediaan barang, melakukan input data barang masuk dan barang keluar, kemudian memberikan barang tersebut kepada *stock list* dan fungsi pengiriman.
4. Fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk membungkus barang dan mengirimkan barang sesuai dengan pesanan dengan tepat waktu. Fungsi pengiriman hanya untuk melayani penjualan *via shopee*.
5. Fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk melakukan penyetoran kas ke bank, melakukan pencatatan keuangan dan membuat laporan keuangan. Fungsi ini langsung dipegang oleh owner Ladyfameshop.

Berdasarkan analisa penulis dilihat dari fungsi-fungsi yang terdapat pada Ladyfameshop jika dibandingkan dengan Teori fungsi terkait dalam sistem penjualan tunai yang terdapat pada jurnal karya Pala'langan et *all* (2020) sudah medukung kegiatan penjualan dengan baik. Dengan adanya sistem informasi membuat penerimaan kas pada Ladyfameshop mengalami peningkatan, pemasukkan pada ladyfameshop sendiri ada melalui *offline* dan *online* walaupun ada saat dimana penjualan mengalami penurunan seperti dilihat dari data penjualan pada bulan Maret dan April 2020 penjualan mengalami penurunan karena terkena dampak dari masuknya Virus Corona yang mana saat itu pemerintah menghimbau masyarkat untuk *stay safety* dan tidak keluar rumah. Tetapi dengan berjalannya waktu masuk bulan Mei 2020 sedikit demi sedikit panjualan kembali meningkat. Masyarakat mulai kembali berdatangan ke *store* tetapi tetap dengan menggunakan protokol kesehatan.

Pembahasan Pengendalian Internal Ladyfameshop

Ladyfameshop sudah memiliki struktur organisasi, sturktur organisasi sudah dijalankan dengan baik tetapi pada struktur organisasi fungsi penjualan dan fungsi kas belum dipisahkan masih pada satu bagian yaitu bagian penjualan. Seharusnya ada bagian kasa yang bertanggung jawab atas fungsi kas. Karena fungsi kas termasuk dalam fungsi penyimpanan dan fungsi penjualan termasuk pada fungsi operasi, setiap penerimaan kas dari penjualan tunai

dilaksanakan oleh dua fungsi yang saling mengecek satu sama lain sehingga tidak terjadi penyelewengan atau kecurangan. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Ladyfameshop untuk transaksi penjualan tunai sudah dilaksanakan oleh fungsi penjualan yaitu penerimaan order dari pembeli juga sudah diotorisasi oleh fungsi penjualan yang dilakukan oleh sales assistant dengan menggunakan nota pemesanan, fungsi kas langsung mengotorisasi penerimaan kas pada saat transaksi pembayaran dilakukan tetapi tidak dibubuhkan cap lunas hanya diberikan struck pembayaran dengan nomor urut, untuk penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap atau tanda bahwa barang tersebut sudah diantar atau diterima oleh pelanggan .Kemudian ada praktik yang sehat pada tugas-tugas yang dilakukan pada ladyfameshop sendiri pada faktur penjualan tunai (struck) sudah bernomor urut tercetak. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai seluruhnya harus disetor ke Bank pada hari yang sama dengan transksi penjualan tunai atau hari berikutnya untuk ladyfameshop sendiri sudah melakukan penyetoran kas ke Bank per 3 hari sekali.

SIMPULAN DAN BATASAN

Kesimpulan

1. Setiap karyawan memiliki integritas yang tinggi, selalu berusaha memberikan pelayan yang ramah, tamah, disiplin dan bertanggung jawab.
2. Pihak ladyfameshop mampu menganalisa, mengukur dan menilai sampai sejauh mana sistem informasi akuntansi penjualan yang dijalankan dapat mendukung proses kegiatan perusahaan. Terbukti dengan diadakannya briefing, rapat, untuk membahas sistem penjualan, strategi penjualan, produk yang akan dipasarkan, dan perkembangan penjualan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui, memperbaiki dan mengembangkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk lebih baik lagi.
3. Dalam akuntansi penjualan untuk sistem pengendalian internal sudah dijalankan secara baik, karena pemisahan tugas dan wewenang sudah dijalankan sesuai dengan tanggung jawab masing-masing. Sehingga tidak ada dan tidak diperbolehkan adanya campur tangan dari pihak yang tidak berwenang yang dapat menyebabkan terjadinya kesalahan atau kecurangan.
4. Sistem informasi akuntansi yang kini dijalankan telah berhasil membuat produk-produk yang dipasarkan oleh ladyfameshop laku dipasaran, sehingga produk yang dijual meningkat dan laba yang diperoleh juga meningkat.

Jadi dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Ladyfameshop dapat menunjang pengendalian internal dalam meningkatkan laba perusahaan. Walaupun ada saat dimana perusahaan mengalami penurunan pada penjualan tapi hal tersebut tidak membuat pihak Ladyfameshop mengalami kerugian yang signifikan, pihak Ladyfameshop mampu memperbaiki dan mengevaluasi sistem penjualan agar tidak lagi mengalami penurunan penjualan.

Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan aspek yang tercakup pada materi yang telah dibahas sangat luas agar pembahasan pada penelitian ini tidak menyimpang dari perusahaan, maka penulis perlu memberikan batasan – batasan yaitu :

1. Perusahaan yang dijadikan pada penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan busana yang berada di Kedaton, Bandar Lampung. Penjualan yang diteliti pada penelitian ini adalah penjualan tunai.
2. Dalam pembahasan permasalahan penelitian ini yang dibahas adalah mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal. Tujuan dari sistem informasi yaitu untuk mendukung kegiatan sehari – hari pada perusahaan, mendukung pengambilan keputusan manajemen dan memenuhi semua kewajiban yang harus dipertanggung jawabkan.

Saran Penelitian

1. Ladyfameshop hendaknya memperbaiki struktur organisasi yaitu dengan melakukan penambahan bagian kasa untuk menempatkan fungsi kas, agar fungsi kas tidak digabung oleh fungsi penjualan (*sales assistant*) yang berada dibagian penjualan hal ini akan memudahkan pimpinan atau owner untuk selalu memantau karyawan.
2. Ladyfameshop hendaknya menyediakan kartu persediaan barang khusus barang *reject* sehingga saat melakukan *stock opname* tidak lagi terjadi salah perhitungan jumlah barang.
3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan mensurvei dan membuat janji dari jauh-jauh hari sebelum penelitian dilakukan, memastikan manager dan karyawan memiliki respon yang cepat. Dan peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan dan mendapatkan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

Aini, D. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Internal Pada CV. Surya Kuantan Siangingi. *JAUHANPERAK*, 1(1), 193-2017. 2020.

Dindayani, N. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Menunjang Efektivitas dan Efisiensi Sistem Pengendalian Internal Pada PT Optik Tunggal Sempurna Cabang Mall Ratu Indah. Economics Bosowo, 5(003), 172-185.

Fitri Dwi Novianti, Mahsina, Widya Susanti. (2017). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terhadap Pelaksaan Pengendalian Internal PT Manggala Yuda Gas Kediri. *Jurnal Ekonomi Akuntansi,* 3(3).

Jaya,H. . (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam). *Measurement: Jurnal Akuntansi*, 12(2).

Juwita,E. (2019). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada City Ice Cream.

La Ambo, Y. (2017). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Internal Pada PT Bahtera Indoamplas Cabang Surabaya. *E-Journal Akuntansi "Equity"*,3(1).

Laura, S., & Setiawan, H. (2019). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektifits Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus pada PT Indomilk).

Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. (2011). Yogyakarta: Sistem Informasi Akuntansi. Graha Ilmu.

Mulyadi. (2016). Jakarta Selatan: Salemba Empat: Sistem Akuntansi.

Nena, A. F. D. A. . (2015). Analisa Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Atas Pendapatan di Rumah Sakit Hermana-Lembean. *Jurnal EMBA:* Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 3(4).

Noviska, M. . (2016). Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Penurunan Tingkat Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus pada PT Eureeka Great Nusantara). *Doctoral dissertation*, Universitas Brawijaya.(6).

Nufus, K. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 1(1), 61-70.

Octaviandy, P. (2017). Analisis Sistem Informasi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada UD. Sumber Mutiara Rantauprapat. *Jurnal Times*, 5(2), 6-10.

Pala'langan, Eunike Intan, David PE Saerang, and Hendrik Gamaliel. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Wahana Wirawan Manado -Nissan Datsun Martadinata". Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi 8.4 (2020).

Prasetyo, A., & Susanti, R. (2016, Agustus). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pasa PT Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar. Jurnal Ilmiah Teknologi dan Informasia ASIA (JITIKA), 10(2).

Rohali, E., Askandar, N. S., & Anwar, S. A. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada UD. Jaya Abadi Solution, Mojokerto. *Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi,* 9(12).2020.

Sari, D. P. (2016). Analisis dan Desain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Meningkatkan Pengendalian Intern di Perusahaan PT Liang Chi Surabaya. *Equity*, 2(3).

Simanjuntak, M. S. P., Purba, D. H. P., , &. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Penjualan Pada PT Gunung Selamat Lestari Batu Selatan. *Majalah Ilmiah Methoda*, 9(1), 33-40.

Tampubalon, N. A., & Hamta, F. (2019). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang PengSendalian Intern (Studi Kasus pada PT Kita Jaya Sukses Batam). *Measurement: Jurnal Akuntansi,* 11(2).

Voets, F. O., Sondakh, J. J., & Wangkar, A. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado. *EFISIENSI,* 16(4).

Widiawati, S. (2016). Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern Penerimaan Kas. *JRAK,* 2(1), 60-68.