



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research
Volume 3 Nomor 4 Tahun 2023 Page 9233-9244
E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246
Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Analisis Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan
Kualitas Ke Perusahaan Seinduk Pada PT. PD. Paja Pinang
(Studi pada PT. PD. Paja Pinang)

Jauhariah Al-Islam Inayatullah^{1✉}, Hendra Harmain²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: jauhariahinaya@gmail.com^{1✉}

Abstrak

PT. PD. Paja Pinang merupakan Perusahaan dagang, yang bergerak di bidang perkebunan kelapa sawit dan karet yang berlokasi di Medan. Dalam menjalankan suatu bisnis, Perusahaan harus menghasilkan keuntungan dengan menjual suatu produk. penjualan dilakukan untuk mencapai tujuan utama perusahaan, yaitu memperoleh laba, maka dari itu penjualan adalah bagian yang sangat penting. Dalam mengelola bisnis salah satu hal penting adalah menjaga keuntungan dengan baik, yang biasanya menggunakan Sistem Informasi Akuntansi. Sistem Informasi Akuntansi merupakan Teknik pengumpulan data dan transaksi yang berguna untuk mengumpulkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengawasi, dan mengoperasikan suatu bisnis. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi apakah yang terjadi dilapangan sudah efektif dengan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dirancang oleh Perusahaan. Metode yang penulis gunakan adalah kualitatif yang mana mengumpulkan semua data dengan cara observasi, dan wawancara. Hasil analisis yang didapatkan bahwasannya sistem informasi akuntansi penjualan yang terjadi pada Perusahaan sudah berjalan secara efektif sesuai prosedur.

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

Abstract

PT. PD. Paja Pinang is a trading company engaged in the oil palm and rubber plantations located in Medan. In running a business, the Company must make a profit by selling a product. sales are carried out to achieve the company's main goal, namely to make a profit, therefore sales are a very important part. In managing a business, one of the important things is to maintain good profits, which usually uses an Accounting Information System. Accounting Information System is a technique of collecting data and transactions that are useful for gathering useful information for planning, monitoring and operating a business. The purpose of this research is to identify whether what has happened in the field has been effective with the sales accounting information system procedures that have been designed by the company. The method that the author uses is qualitative which collects all data by means of observation and interviews. The results of the analysis found that the sales accounting information system that occurs in the company has been running effectively according to procedures.

Keywords: *Analysis, Sales, Accounting Information Systems.*

PENDAHULUAN

Selama bertahun-tahun, akuntansi keuangan telah dipandang sebagai sumber informasi yang formal dan umum di perusahaan. Setiap akhir periode akuntansi, laporan keuangan pasa dibuat dan dikomunikasikan sesuai dengan aturan dan standar akuntansi untuk menunjukkan situasi keuangan Perusahaan (Dari et al., 2022) .

Saat ini, teknologi telah menjadi bagian integral dari kehidupan manusia. Peningkatan yang cepat dalam teknologi ini telah membuat banyak hal dalam kehidupan manusia lebih mudah dan lebih bermanfaat, terutama dalam hal mengelola Sistem Informasi Akuntansi. Kebutuhan bisnis yang semakin meningkat memengaruhi persaingan di banyak bisnis yang menggunakan teknologi untuk mengelola keuangan Perusahaan.

Seorang Pengusaha dan wirausaha memiliki peran yang sangat strategis dalam ekonomi suatu negara untuk meningkatkan pendapatan dan mengurangi pengangguran. Namun, ketatnya kompetisi telah menyebabkan sektor bisnis berada di posisi terendah dan kurang menguntungkan. Sebagian besar bisnis beroperasi secara tradisional, sehingga banyak peluang bisnis yang tidak dimanfaatkan dapat menghilangkan kesempatan. Pada lingkungan bisnis, sistem informasi sangat penting untuk diterapkan baik di dalam maupun di luar perusahaan (Betah, Elim, & Mawikere, 2021). Setiap perusahaan, baik milik negara maupun swasta, memiliki tujuan yang ingin dicapai. Sistem informasi akuntansi sangat penting bagi manajemen perusahaan, terutama jika berkaitan dengan data keuangan Perusahaan tersebut.

Sistem informasi akuntansi di dalam suatu perusahaan dapat dioptimalkan untuk

menghasilkan berbagai informasi akuntansi yang terstruktur yang bermanfaat bagi internal dan eksternal perusahaan, yang juga sangat penting untuk kemajuan dan pertumbuhan Perusahaan (Lestari & Amri, 2020).

Pada bagian keuangan, sistem informasi akuntansi sangat berkaitan dengan tugas pengelolaan kegiatan arus dana perusahaan. Dengan demikian, sistem akuntansi dapat diolah menjadi bahan pertimbangan saat perusahaan berkembang. Oleh karena itu, sangat penting bagi suatu perusahaan untuk mengetahui apa yang dilakukan Perusahaan tersebut.

PT.PD. Paja Pinang merupakan Perusahaan yang bergerak dibidang perkebunan kelapa sawit dan karet yang menaungi 3 perusahaan diantaranya: PT. PD. Paja Pinang, PT. PD. Hasjrat Tjipta, PT. Sumber Sawit Makmur yang berlokasi di Medan. Hal ini menimbulkan sebuah pertanyaan bagi penulis, apakah penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT.PD. Paja Pinang sudah sesuai dengan buku prosedur yang sudah ada.

Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Perusahaan tersebut sebagai hasil magang, dengan judul "Analisis Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Kualitas Ke Perusahaan Seindustri Pada PT. PD. Paja Pinang".

KAJIAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart, sistem informasi akuntansi adalah sistem yang memiliki kemampuan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk digunakan oleh para pembuat keputusan (dalam Romney (Nugraha et al., 2022)). Sedangkan menurut Turner, Weickgenannt, & Copeland, Sistem informasi akuntansi mencakup metode, prosedur, dan sistem yang mengumpulkan data akuntansi dari operasi bisnis, mencatatnya dalam catatan yang sesuai, memprosesnya secara menyeluruh dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan, dan melaporkannya secara ringkas kepada pengguna eksternal dan internal (dalam Turner (Nugraha et al., 2022)).

Tujuan sistem informasi akuntansi adalah untuk memberikan informasi yang dapat diandalkan kepada pihak internal dan eksternal untuk membantu pengambilan keputusan manajemen. dan adanya sistem bertujuan untuk mengetahui apakah perusahaan mengalami untung atau rugi, sehingga dapat menormalkan penjualan. Sistem ini juga membuat proses penjualan lebih mudah, menghemat waktu untuk menghitung jumlah keluar, dan menyediakan informasi barang yang lengkap untuk meningkatkan hubungan klien (Rahmansyah & Darwis, 2020). Sistem informasi akuntansi juga memiliki fungsi yang mana berfungsi mengumpulkan semua data dan angka dari catatan keuangan perusahaan atau organisasi dan menyusunnya ke dalam format yang dapat diakses.

Penjualan merupakan suatu barang atau jasa yang dijual, baik dalam satuan maupun dalam rupiah. Semua pebisnis akan berusaha untuk meningkatkan penjualannya, sehingga akan mendapatkan keuntungan dari penjualan yang diperoleh. Fungsi penjualan adalah cara untuk menutup biaya dengan harapan mendapatkan keuntungan. Jika penjualan meningkat, kemungkinan besar keuntungan juga akan meningkat, akan tetapi apabila penjualan menurun, maka laba kemungkinan juga akan menurun (Masliannur. H, Harmain, & Harahap, 2022). Untuk meningkatkan laba, Perusahaan terus mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Pertumbuhan penjualan juga menunjukkan keberhasilan dan juga dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan dimasa yang akan mendatang (Utari, Harmain, & Nurwani, 2022).

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah kumpulan sumber daya manusia, alat, teknik, dan komponen yang digabungkan untuk menghasilkan informasi penjualan yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang terlibat. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dirancang untuk mengatur aktivitas penjualan. Pengguna akan diberi tahu tentang semua hal yang terkait dengan penjualan ini, dokumen apa yang digunakan, dan bagaimana prosesnya (Pujiati & Shelinawati, 2022).

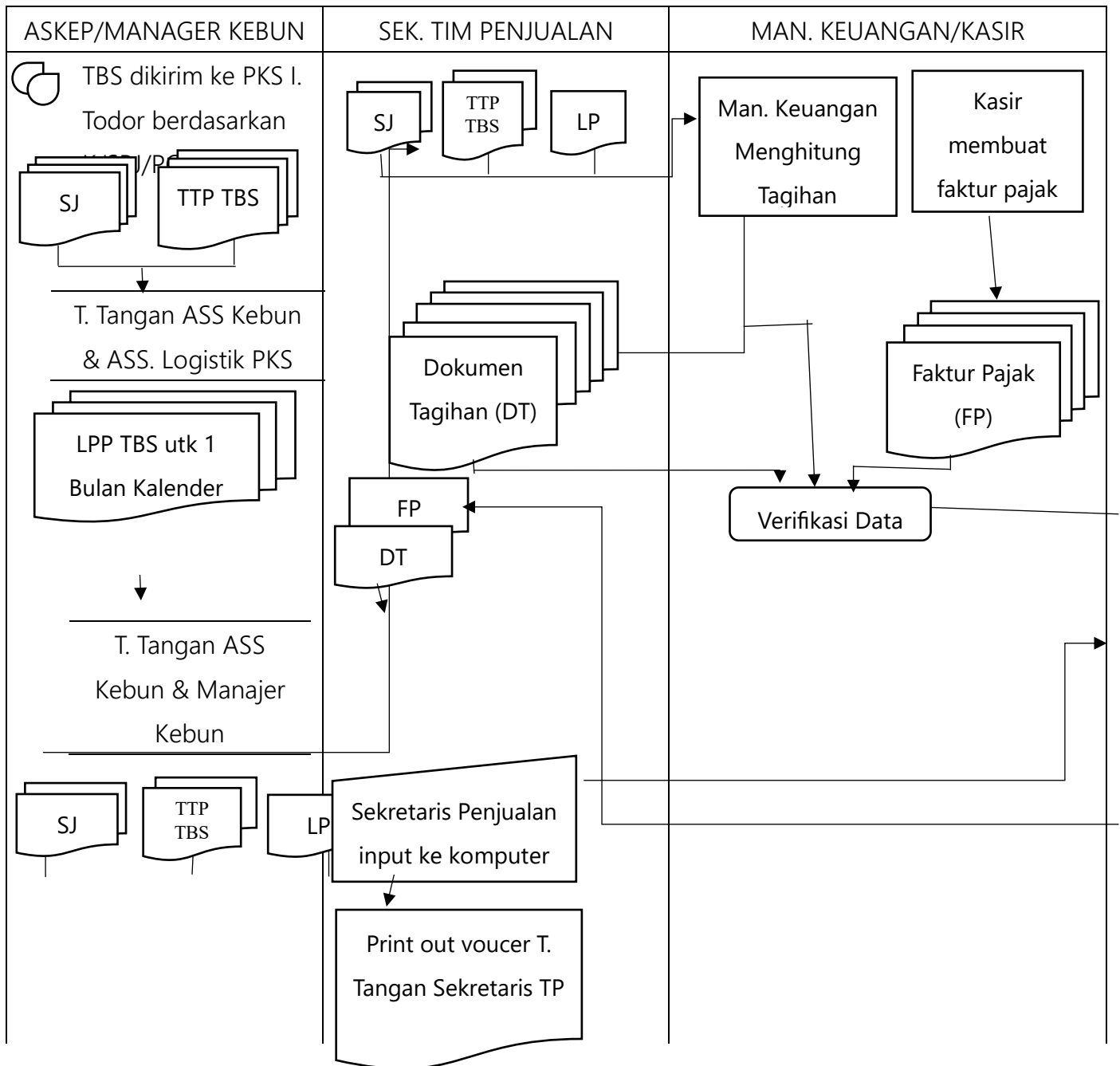
Keterkaitan antara Akuntansi, Sistem Akuntansi, dan Sistem Informasi Akuntansi

Akuntansi adalah bidang ilmu yang mempelajari perikayasaan penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif suatu organisasi dan cara menyampaikan atau melaporkan informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi. Akuntansi memiliki sistem unik yang terdiri dari berbagai komponen, terutama dalam upaya membuat informasi lebih bermanfaat bagi pengguna. Akuntansi adalah bidang ilmu yang mencakup sistem yang disebut sistem akuntansi yang berfungsi untuk memberikan laporan keuangan kepada pengguna. Untuk mengoptimalkan sistem akuntansi, dapat menggunakan sistem informasi yang didukung komputer. Ini memungkinkan siklus akuntansi berjalan dengan baik dan efisien, sehingga data keuangan lebih dapat diandalkan (Zamzami, Nusa, & Faiz, 2021).

Sistem Informasi Akuntansi berkonsentrasi pada pencatatan transaksi bisnis di berbagai siklus bisnis. Ini termasuk siklus pendapatan, di mana produk atau layanan dijual dan dibayar; siklus pengeluaran, di mana produk yang digunakan oleh organisasi dibeli dan dibayar; siklus sumber daya manusia/penggajian, di mana karyawan dipekerjakan dan dibayar; dan siklus produksi, di mana produk dibuat dan dibayar (Hartati et al., 2023).

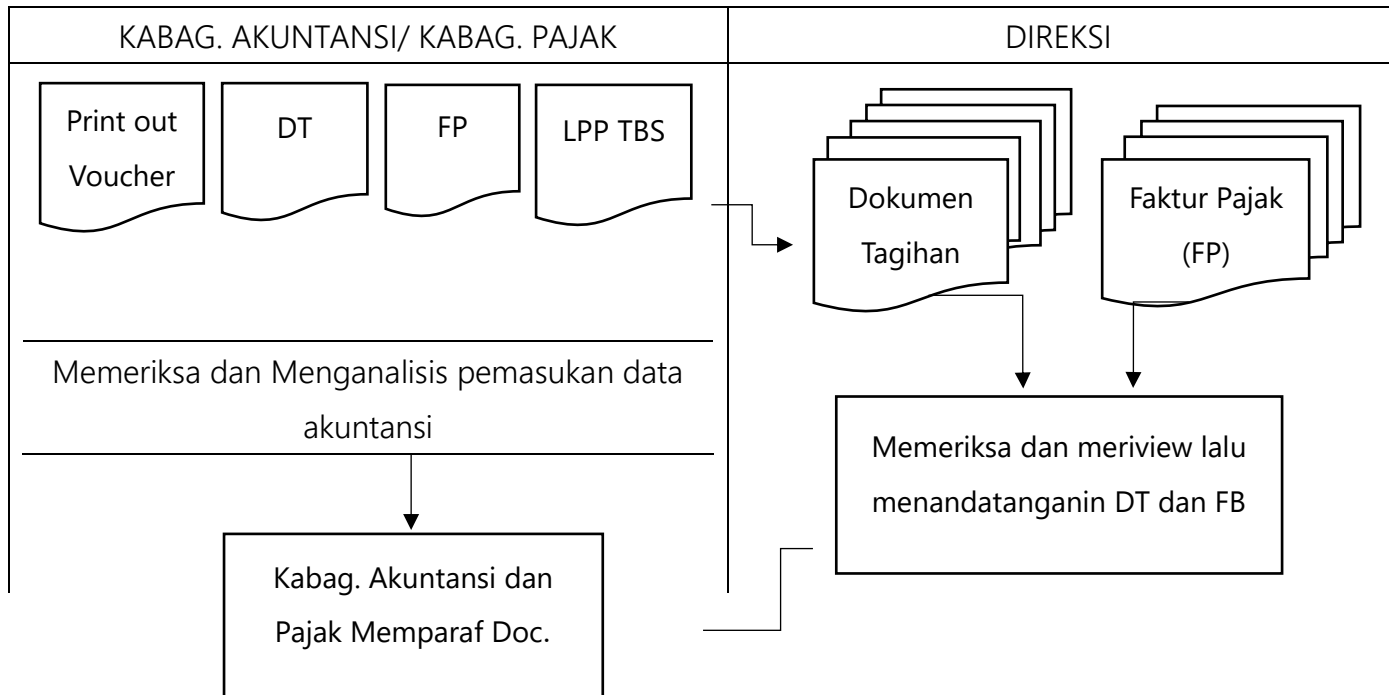
METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan analisis kondisi dan prosedur yang berjalan pada Perusahaan PT. PD. Paja Pinang. Agar penelitian ini dapat berjalan dengan lancar maka peneliti mengumpulkan semua data melalui berbagai sumber yaitu Teknik analisis berupa observasi langsung dan wawancara dengan beberapa karyawan diperusahaan tersebut. Sebagai instrumennya dan dengan menganalisis prosedur sistem akuntansi yang terjadi dilapangan membandingkannya dengan buku prosedur yang ada.



HASIL DAN PEMBAHASAN

PENDAPATAN PENJUALAN KE PERUSAHAAN SEINDUK



- SJ = Surat Jalan
TTP TBS = Tanda Terima TBS
 LP = Laporan Penjualan
 DT = Dokumen Tagihan
 FP = Faktur Pajak

Distribusi Dokumen oleh sekretaris Tim Penjualan

- FB dan DT Asli disampaikan ke PT. SSM
- Copy ke-1 FP dan DT disampaikan ke bagian Akuntansi
- Copy ke-2 FP dan DT disampaikan ke bagian Pajak
- Copy ke-3 FP dan DT disampaikan ke kasir
- Copy ke-4 FP dan Voucher diarsipkan oleh sek. T. Penj

A. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan dimulai dari proses Penetapan Harga atau Penetapan jumlah barang dijual dan Penetapan Pembelian sampai dengan timbulnya pesanan pembelian / kontrak penjualan dari pihak ketiga dan diakhiri dengan suatu pengiriman / penyerahan barang. Bagi Paya Pinang Group pelaksanaan penjualan serta langsung dilakukan oleh Tim Penjualan yang dikendalikan langsung oleh Direksi dan dibantu Sekretaris Tim Penjualan. Yang diatur dalam prosedur ini adalah identifikasi saat pengakuan pendapatan serta dokumen-dokumen terkait yang harus dicakup seperti disebut diawal.

Titik kritis dalam setiap transaksi penjualan adalah saat diakuinya pendapatan. Kesalahan salam penentuan titik kritis ini dapat menyebabkan distorsi penyajian laporan keuangan. Identifikasi pengakuan pendapatan transaksi penjualan yang dilakukan perusahaan meliputi:

- a. Pengakuan pendapatan penjualan kepada perusahaan seinduk.
- b. Pengakuan pendapatan penjualan kepada pihak luar (pihak ketiga).

B. Prosedur Penjualan Ke Perusahaan Seinduk

Prosedur Penjualan Ke Perusahaan Seinduk adalah prosedur pengakuan pendapatan penjualan kepada perusahaan seinduk, seperti penjualan Tandan Buah Segar (TBS) oleh PT. PD. Paja Pinang dan PT. PD. Hasjrat Tjipta kepada PT. Sumber Sawit Makmur. Pengakuan pendapatan penjualan diakui sejalan dengan penyerahan TBS tersebut ke PKS Laut Tador untuk penyerahan TBS selama 1 (satu) bulan penuh. Dengan terjadinya penyerahan barang tersebut maka timbul klaim oleh PT. PD. Paja Pinang atau PT. PD. Hasjrat Tjipta kepada PT. Sumber Sawit Makmur sebagai pihak pembeli / penerima barang tersebut.

Pengakuan penjualan merupakan pengakuan pendapatan dari penjualan yang dilakukan pada akhir bulan kalender sesuai jumlah TBS yang diserahkan ke PKS Laut Tador dengan menerbitkan dokumen penagihan (invoice dan dokumen pendukung). Dokumen yang mendasari dokumen penagihan sebagai pengakuan pendapatan tersebut adalah Berita Acara Penerimaan Barang / LPB (Laporan Penerimaan Barang). Yang di tandatangani oleh asisten logistik pabrik PKS (penerima barang) dengan Asisten Kepala (Askep) kebun (pengirim barang). Dan juga kontrak (K) atau Surat Perjanjian (SPj) atau Purchase Order (PO) atau Surat Order Barang (SOB).

Prosedur Penjualan dan unit organisasi atau pejabat perusahaan yang terkait dalam prosedur penjualan ini adalah:

- a. Manager Kebun
- b. Tim Penjualan / Sekretaris Tim Penjualan
- c. Manager keuangan, akuntansi & pajak.
- d. Ka. Bag Akuntansi

- e. Ka. Bag perpajakan
- f. Direksi

1. Askep / Manager Kebun

- 1) Berdasarkan K/SPj/PO/SOB dan pelaksanaan panen TBS, Asisten Afdeling melaksanakan pengiriman TBS ke PKS Laut Tador dengan dilengkapi Surat Jalan dan Tanda Terima pengiriman TBS. Surat Jalan dan Tanda Terima pengiriman sebagai Bukti Pengiriman TBS dibuat dan ditandatangani oleh Asisten Afdeling sebagai pengirim TBS dan ditandatangani oleh asisten logistik PKS Laut Tador sebagai penerima TBS dengan bukti jumlah penerimaan (timbangan) ditandatangani Kranial Timbangan.
- 2) Berdasarkan realisasi pengiriman / Penyerahan TBS dalam 1 (satu) bulan kalender sebagaimana Tanda Terima pengiriman TBS, dibuatkan Laporan Penjualan (Pengiriman / Penjualan TBS). Laporan Penjualan dibuat mingguan dan dari tanggal 1 & akhir bulan serta dalam 1 (satu) bulan kalender.
- 3) Laporan Penjualan (Pengiriman / Penjualan) TBS dibuat dan ditandatangani oleh Askep dan disetujui oleh Manager Kebun.
- 4) Menyerahkan Laporan Penjualan (Pengiriman / Penjualan) TBS dengan dilampiri Bukti Pengiriman TBS (Surat Jalan / Tanda Terima pengiriman TBS) kepada Manager Keuangan, Akuntansi & Pajak melalui sekretaris Tim Penjualan untuk dibuatkan dokumen penagihan.

2. Manager Keuangan, Akuntansi & Pajak (Sekretaris Tim Pembelian / Kasir)

- 1) Menerima berbagai bentuk Laporan Penjualan (Pengiriman / Penjualan) TBS dari Manager Kebun melalui Sekretaris Tim Penjualan untuk diproses penagihannya. Berdasarkan dokumen Laporan Penjualan tersebut, Manager Keuangan, Akuntansi & Pajak menghitung dan menetapkan jumlah harga tagihan.

catatan:

- i. Manajer Keuangan, Akuntansi & Pajak dalam menghitung dan menetapkan jumlah harga tagihan berdasarkan catatan harga Tim Penjualan atas pembelian TBS ke pihak ketiga dan randemen TBS.
- ii. Menyelenggarakan Buku Pembantu Pengendalian Penjualan (BP3) sebagai alat bantu untuk mengetahui seluruh penjualan perusahaan.
- iii. BP3 minimal membuat data mengenai total nilai nominal tagihan, tanggal produksi / penjualan, jumlah kwanntity, sumber kebun (afdeling).

- 2) Dari ketetapan jumlah harga tagihan Sekretaris Tim Penjualan membuat Dokumen Tagihan (Invoice) terdiri dari 1 asli dan 4 copy (tindasan) dan dilampiri Dokumen Pendukung (Laporan Penjualan dan Tanda terima Penerimaan Barang dalam 1 (satu) bulan kalender, dan Kasir membuat Faktur Pajak terdiri dari 1 asli dan 3 copy (tindasan).
- 3) Dokumen Tagihan dan Faktur Pajak ditandatangani oleh Direksi (sesuai otoritas penandatanganan Invoice dan Faktur Pajak) setelah diverifikasi dan diperiksa oleh Manager Keuangan, Akuntansi & Pajak.
- 4) Dengan dokumen tagihan tersebut, Sekretaris Tim Penjualan memasukkan data penjualan tersebut ke Software Akuntansi, dan membuat print out voucher pemasukan data akuntansi tersebut yang ditandatangani oleh Sekretaris Tim Penjualan sebagai pembuat.
- 5) Distribusi dokumen dilakukan oleh Sekretaris Tim Penjualan, dengan distribusi sbb:
 - I. Faktur Pajak (asli) bersama Dokumen Tagihan (Invoice) Asli disampaikan ke PT. Sumber Sawit Makmur oleh Sekretaris Tim Penjualan, yang akan digunakan sebagai bukti pembelian bahan baku dari perusahaan seinduk.
 - II. Copy ke-1 Invoice (dilampiri foto copy Dokumen Pendukung) dan foto copy Faktur Pajak, disampaikan ke Bagian Akuntansi bersama dengan Asli Voucher Pemasukan Data Akuntansi.
 - III. Copy ke-2 Invoice (dilampiri foto copy Dokumen Pendukung) dan Copy ke-1 Faktur Pajak, disampaikan ke Bagian Perpajakan.
 - IV. Copy ke-3 Invoice (dilampiri foto copy Dokumen Pendukung) dan Copy ke-2 Faktur Pajak, arsip di Kasir.
 - V. Copy ke-4 Invoice dan Copy Voucher Pemasukan Data Akuntansi, arsip di Sekretaris Tim Penjualan.

3. Ka. Bagian Akuntansi

- 1) Menerima Dokumen Tagihan (Copy ke-1 Invoice dengan Dokumen Pendukung), foto copy Faktur Pajak dan Asli Voucher Pemasukan Data Akuntansi dari Sekretaris Tim Penjualan dan membubuhkan tanda tangan pada kolom disimpan sebagai penerima dokumen Tagihan (Bukti Penjualan) dengan dokumen pendukung.
- 2) Memeriksa dan melakukan Analisa atas pemasukan data akuntansi tersebut. Pemeriksaan dan analisa yang dilaksanakan sebagai berikut:
 - I. Kebenaran penggunaan akun.
 - II. Kebenaran jumlah nominal dan tanggal pemasukan data.

- III. Kesesuaian penerapan peraturan perpajakan dalam pemasukan data akuntansi.
- 3) Melakukan "tindak lanjut" yang tepat dalam hal dijumpai ketidakbenaran dalam pemasukan data akuntansi (Pengakuan Penjualan).
- 4) Membutuhkan "paraf" pada kolom dianalisa dan disetujui voucher pemasukan data akuntansi apabila keseluruhan pemasukan data tersebut dapat disetujui.

4. Ka. Bagian Perpajakan

- 1) Menerima Faktur Pajak Copy ke-1 dan Dokumen Tagihan (Invoice Copy ke-2 dengan Dokumen Pendukung) dari Sekretaris Tim Penjualan dan membubuhkan tandatangan pada kolom diterima/disimpan sebagai penerima Faktur Pajak dan Dokumen Tagihan (Bukti Penjualan) dengan dokumen pendukung.
- 2) Memeriksa dan melakukan analisa atas Faktor Pajak dan Dokumen Tagihan (Bukti Penjualan). Pemeriksaan dan analisa yang dilaksanakan sebagai berikut:
 - I. Kebenaran penggunaan nomor NPWP, nomor urut dan kode faktur pajak.
 - II. Kebenaran jumlah nominal dan tanggal faktur pajak.
 - III. Kesesuaian penerapan peraturan perpajakan dan penerbitan faktur pajak.
- 3) Melakukan "tindak lanjut" yang tepat dalam hal dijumpai ketidakbenaran dalam penerbitan faktur pajak (Pengakuan Penjualan).
- 4) Membutuhkan "paraf" pada kolom diterima voucher pemasukan data akuntansi sebagai bukti sudah diterima faktur pajak dan dokumenter tagihan dimaksud.
- 5) Melakukan pemenuhan perpajakan sesuai peraturan dan perundangan yang berlaku.

5. Direksi

- 1) Menerima Dokumen Penagihan (Invoice) dan Faktur Pajak dan melaksanakan pemeriksaan dan mereview, antara lain berupa:
 - I. Surat Penagihan (SP) dan/atau Invoice, tangkap empat.
 - II. Faktur Pajak (FP), tangkap tiga.
 - III. Dokumen pendukung berupa Laporan Penjualan (Pengiriman / Penjualan TBS).
 - IV. Persetujuan yang telah diberikan (paraf) oleh Manager Keuangan, Akuntansi & Pajak.
- 2) "Menandatangani" dokumen penagihan apabila keseluruhan tagihan telah dapat disetujui, kemudian mendisposisikan tindak lanjutnya.

Catatan:

Pada hakekatnya, wewenang penandatanganan seluruh dokumen/surat yang ditujukan kepada pihak ketiga di luar perusahaan berada pada Direksi (Direktur Utama atau Direktur sesuai otorisasi). Namun demikian, dalam hal-hal tertentu Direksi dapat mendelegasikan wewenangnya ini kepada pejabat lainnya, misalnya kepada Manager Keuangan Akuntansi & Pajak.

Hasil pembahasan yang peneliti dapatkan melalui observasi dan wawancara yaitu bahwa proses penjualan di Perusahaan ini melibatkan beberapa tahap, termasuk pengiriman barang, penagihan, dan pengakuan pendapatan. Beberapa poin penting dalam transaksi penjualan adalah saat pengakuan pendapatan, dan kesalahan dalam menentukan poin penting ini dapat memengaruhi laporan keuangan Perusahaan.

Prosedur penjualan ke Perusahaan seinduk melibatkan beberapa departemen dan pejabat Perusahaan, termasuk manager kebun, tim penjualan, manager keuangan, akuntansi dan pajak, serta direksi. Setiap departemen memiliki peran khusus dalam proses ini, seperti pengiriman barang, penghitungan harga tagihan, penagihan, dan verifikasi pajak.

Prosedur penjualan di Perusahaan ini dirancang dengan cermat untuk memastikan pengakuan pendapatan yang tepat dan pemenuhan peraturan perpajakan yang berlaku. Hal ini juga melibatkan berbagai tahapan verifikasi dan tindak lanjut untuk memastikan keakuratan transaksi penjualan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian terkait Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Kualitas Ke Perusahaan Seinduk Pada PT. PD. Paja Pinang, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Telah dilakukan Upaya secara maksimal terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada Perusahaan tersebut.
2. Sistem informasi akuntansi pada Perusahaan tersebut dilakukan secara komputerisasi
3. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh Perusahaan Sebagian besar sudah sesuai dan efektif dengan buku prosedur yang tertuang pada Hasil dan Pembahasan sehingga dapat meningkatkan kualitas ke Perusahaan Seinduk.
4. PT. PD. Paja Pinang juga membangun komunikasi yang efektif dengan Perusahaan Seinduk gunanya untuk dapat memperlancar Sistem Penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Betah, J., Elim, I., & Mawikere, Lidia M. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1), 282–288.
- Dari, Wulan, Purniawanti, Arrie, Asy-Syadza, Nafisah Azhar, Prasetyo, Guntur, Narahawarin, Naldo Adro Via, & Sari, Raras Dwi Amboro. (2022). *Sistem Informasi Akuntansi*. Sulawesi Selatan: Nas Media Pustaka.
- Hartati, Lesi, Syafitri, Lili, Alfian, Adhi, Permana, Angga Aditya, Faturahman, Atiningsih, Suci, Yudianto, Ivan, Faisol, Imam Agus, & Fajrillah. (2023). *Sistem Informasi Akuntansi Dan Bisnis*. Get Press Indonesia.
- Lestari, Kurnia Cahya, & Amri, Arni muarifah. (2020). *Sistem Informasi Akuntansi Beserta Contoh Penerapan Aplikasi SIA Sederhana dalam UMKM* (Cet.1). Yogyakarta: Deepublish.
- Masliannur. H, Harmain, Hendra, & Harahap, Rahmat Daim. (2022). Pengaruh Total Hutang, Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Hotel, Restoran Dan Pariwisata Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Ekonomi Bisnis Manajemen Dan Akuntansi (EBMA)*, 3(2).
- Nugraha, Derri Benarli, Azmi, Zul, Defitri, Siska Yulia, Pasaribu, Johni S., Hertati, Lesi, Saputra, Endra, Fauzan, Rusydi, Ilyas, Meifida, Alfian, Adhi, & Fau, Smanoi Halowo. (2022). *Sistem Informasi Akuntansi* (Cet.1; Diana Purnama, ed.). Padang: PT Global Eksekutif Teknologi.
- Pujiati, Herni, & Shelinawati, Eggie. (2022). Pengaruh Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Penerimaan Kas, dan Pengeluaran Kas Terhadap Pengendalian Internal. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Perbankan*, 3(1).
- Rahmansyah, Andi Ilham, & Darwis, Dedi. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Internal Terhadap Penjualan (Studi Kasus : Cv. Anugrah Ps). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 42–49. <https://doi.org/10.33365/jtsi.v1i2.388>
- Utari, Yetty, Harmain, Hendra, & Nurwani. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif Dan Komponen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019). *Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen & Ekonomi Islam (Jam-Ekis)*, 5(1).
- Zamzami, Faiz, Nusa, Nabella Duta, & Faiz, Ihda Arifin. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Gadjah Mada Universitas Press.