

---

## ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD MANDIRI KARYA TEKNIK CABANG JEMBER

Teguh Setiawan Yulianto, Diana Dwi Astuti, Wiwik Fitria Ningsih

Institut Teknologi dan Sains Mandala Jember

[david.wijaya247@gmail.com](mailto:david.wijaya247@gmail.com)

DOI: 10.32815/ristansi.v5i2.1898

---

### Informasi Artikel

Tanggal Masuk	21 Agustus, 2023
Tanggal Revisi	18 Desember, 2024
Tanggal diterima	18 Desember, 2024

### Keywords:

Sales,  
Accounting  
Information  
System

### Abstract:

*This research was conducted to analyze the application of sales accounting information systems at UD.Mandiri Karya Teknik, Jember Branch. This research uses a qualitative method that is descriptive with a case study approach. This study uses in-depth interviews with each informant. The research results show that UD. Mandiri Karya Teknik, Jember Branch has implemented a sales accounting information system that is good but relatively simple. The recording of cash receipts and disbursements has used a system so that managers can make decisions easier. However, the notes received by the admin section tend to be simple with manual writing by marketing. This is an obstacle for admins in scanning reports into books or inputting them into the system.*

### Kata Kunci:

Penjualan,  
Sistem Informasi  
Akuntansi

### Abstrak:

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD.Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menggunakan wawancara yang mendalam kepada setiap informan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan baik tetapi tergolong sederhana. Pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas telah menggunakan sistem sehingga dapat mempermudah manager dalam mengambil keputusan. Akan tetapi, catatan yang diterima bagian admin cenderung masih sederhana dengan tulisan manual oleh marketing. Hal ini yang menjadi kendala bagi admin dalam memindai laporan ke buku atau menginput ke sistem.

## **PENDAHULUAN**

Keputusan diambil berdasarkan informasi yang tersedia, sehingga perusahaan perlu menggunakan sistem informasi untuk memenuhi kebutuhan informasi yang lebih baik. Salah satu sistem yang diperlukan adalah sistem informasi akuntansi. Menurut (Susanto, 2017:64), sistem informasi akuntansi adalah kumpulan subsistem, baik fisik maupun nonfisik, yang saling terhubung dan bekerja sama untuk mengolah data transaksi keuangan menjadi informasi keuangan. Sistem ini berperan penting dalam membantu perusahaan mencapai tujuan. Dengan menggunakan sistem informasi akuntansi, perusahaan dapat meningkatkan daya saing dan profitabilitas (Muntafiah, 2020). Profitabilitas dapat diperoleh dengan stabil dengan melihat tingkat penjualan dari periode ke periode. Hal ini menjadi tantangan bagi perusahaan untuk konsisten dalam melakukan penjualan produk.

Bisnis memiliki kemampuan untuk menghasilkan laba. Untuk mencapai hal tersebut, industri bergantung pada transaksi penjualan, yang secara otomatis meningkatkan jumlah data penjualan. Tujuan utama bisnis adalah meningkatkan penjualan, memperoleh keuntungan, dan menunjukkan perkembangan yang positif. Penjualan yang efektif membutuhkan persetujuan dan dukungan dari semua level manajemen, sehingga diperlukan pendelegasian wewenang dan tanggung jawab untuk mencapai efisiensi (Muntafiah, 2020). Sistem akuntansi yang efektif juga dibutuhkan untuk memperkuat pengendalian internal terhadap aset, utang, modal, pendapatan, dan beban perusahaan (Wardani et al., 2024).

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sangat penting untuk mendukung keberhasilan operasional perusahaan, seperti pengamanan aset dan pengawasan aktivitas penjualan. Tanpa sistem yang memadai, perusahaan berisiko mengalami kerugian akibat penyalahgunaan, kerusakan, atau kehilangan aset (Hamdika et al., 2024). Hal ini sangat relevan bagi UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, yang bergerak di bidang distribusi gas. Fenomena yang terjadi adalah ketidakefektifan dalam penerapan sistem informasi akuntansi, termasuk pendistribusian dokumen pendukung yang kurang lengkap. Ketidakefektifan ini dapat menghambat kelancaran operasional perusahaan dan meningkatkan risiko manipulasi data. Oleh karena itu, Perusahaan membutuhkan sistem informasi untuk mengamankan aset dan mengawasi aktivitas

penjualan. Dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif, operasional perusahaan dapat berjalan lancar dan risiko manipulasi dapat diminimalkan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, guna memberikan rekomendasi perbaikan yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas sistem yang ada. kurangnya kajian empiris yang fokus pada analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, khususnya di sektor distribusi gas seperti UD. Mandiri Karya Teknik. Sebagian besar penelitian sebelumnya berfokus pada implementasi sistem informasi akuntansi secara umum tanpa menyoroti aspek-aspek spesifik seperti distribusi dokumen pendukung dan pengelolaan aset dalam konteks distribusi gas (Adiman et al., 2023; Dina & Ismail, 2023; Rahayuni & Sadiqin, 2022) . Oleh karena itu, penelitian ini memberikan kontribusi unik dengan mengeksplorasi penerapan sistem informasi akuntansi dalam mendukung pengelolaan penjualan dan operasional perusahaan secara lebih mendalam.

## **METODE PENELITIAN**

Desain penelitian yang dipakai merupakan penelitian yang bersifat kualitatif dengan pendekatan studi kasus (Rahardjo, 2017). Pendekatan ini digunakan untuk mengumpulkan data yang dilakukan untuk memperoleh pandangan secara menyeluruh tentang UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember mengenai suatu program, aktivitas, dan proses, yang nantinya peneliti akan menceritakan kembali informasi yang telah peneliti dapat. Penelitian kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan dengan tujuan membangun suatu proposisi dan menjelaskan makna dibalik realita sosial yang terjadi (Malahati et al., 2023).

Komponen terpenting dalam penelitian adalah sampel penelitian yang akan digunakan untuk melakukan penelitian. Dalam menentukan subyek penelitian, penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut (Sugiyono, 2020:128) Purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Teknik ini digunakan untuk memilih informan yang sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti. Informan yang dipilih biasanya adalah orang-orang tertentu yang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan, baik karena mereka satu-satunya pihak yang

memiliki informasi tersebut atau karena memenuhi kriteria tertentu yang relevan dengan penelitian.

Adapun kriteria sampel yaitu :

1. Karyawan bagian admin, keuangan dan marketing
2. Pendidikan terakhir minimal lulusan S1 Ekonomi

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan untuk memperoleh informasi yang akurat dan relevan melalui dua pendekatan utama, yaitu penelitian lapangan dan studi pustaka. Penelitian lapangan dilakukan secara langsung pada objek penelitian dengan tiga metode, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati aktivitas atau fenomena terkait secara langsung untuk mendapatkan data faktual, sedangkan wawancara melibatkan tanya jawab dengan pihak-pihak yang memiliki informasi penting guna menggali pandangan atau pengalaman yang mendalam. Dokumentasi melengkapi data dengan mengumpulkan dokumen resmi, seperti laporan, arsip, atau foto yang relevan. Selain itu, studi pustaka dilakukan dengan mempelajari literatur seperti buku, jurnal, dan artikel ilmiah untuk memperkuat dasar teori dan memahami konsep yang terkait dengan topik penelitian. Kombinasi kedua pendekatan ini menghasilkan data yang valid, lengkap, dan mendukung analisis serta kesimpulan penelitian secara menyeluruh.

## **HASIL PENELITIAN**

Perolehan hasil observasi di lapangan merupakan bagian admin dan marketing UD Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember yang telah memiliki kriteria dalam penelitian ini. Peneliti memilih 2 informan yaitu bagian admin dan marketing dengan tujuan untuk mendapatkan informasi mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember.

Informan pertama yaitu saudari Dini Syafira, beliau merupakan bagian admin di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember yang lahir Jember, 23 Januari 1999 yang sekarang berusia 24 Tahun. Ia menamatkan pendidikan terakhir Sarjana di Universitas Negeri Jember, Jurusan Akuntansi. Ia bekerja di UD Mandiri Karya Teknik kurang lebih 1 tahun. Berikut merupakan dokumentasi wawancara dengan saudari Dini Syafira.

Prosedur penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember dilakukan dengan cara memasarkan dengan menawarkan pemasangan regulator dan selang gas dari rumah ke rumah sesuai dengan daerah yang telah ditentukan. Produk yang ditawarkan adalah regulator seharga Rp.330.000 dan selang gas Rp.120.000. Jika 1 paket seharga Rp.450.000 Keunggulan produk selang dan regulator, selain dari kualitas produk yang unggul juga memiliki garansi selama 3 bulan jika terjadi kerusakan alat dan penawaran penjualan kredit yang dilakukan selama 1 bulan dengan cicilan 3 kali selama 1 bulan dengan bunga keterlambatan pembayaran cicilan 5% dari harga regulator gas. Hal ini dijelaskan oleh saudara Mahmudin.

*"Kami menjual gas dan regulator secara door to door di tempat yang sudah diatur oleh manager mas. Terus untuk produk yang kami tawarkan itu regulator gas dan selang gas. Harganya regulator Rp.330.000 kalo selang gas harganya Rp.120.000. Lebih enak kalo beli 1 paket itu seharga Rp.450.000 sudah termasuk garansi semua itu."*

#### **Penerapan Sistem Informasi Akuntansi di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember**

Prosedur penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember tergolong sederhana. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi waktu agar pelanggan tidak perlu menunggu lama. Hal tersebut ditegaskan oleh Dini Syafira yang menyatakan:

*"...Disini untuk prosedur penjualannya memang dibikin sederhana, agar tidak memakan waktu banyak toh yang dijual juga produknya hanya 2 macam jadi tidak perlu sistem yang muluk-muluk mas"*

Prosedur penjualan tunai di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, dari pemesanan hingga barang diterima pelanggan, sama dengan prosedur penjualan kredit. Perbedaannya hanya dari segi pembayaran yang dilakukan secara beangsur dalam 1 bulan 3 kali cicilan, yang membuat para *marketing* harus mengunjungi *customer*, karena *customer* kreditur termasuk dengan tanggung jawab setiap *marketing* yang nantinya jika tidak terbayar *marketing* yang menanggung kerugiannya.

##### **a. Dokumen yang digunakan**

Dokumen pendukung transaksi penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, berupa nota sebagai bukti pembelian. Untuk pembayaran non-tunai, digunakan slip pembayaran kartu kredit. Hal ini dijelaskan oleh Dini Syafira

*“Untuk soal pembayaran bisa tunai dan juga bisa non tunai, kalau pembayaran non tunai Kita minta bukti pembayarannya saja dari pelanggan, bisa bukti transfer ATM dan juga bisa hasil schrenshot-an m-Banking. Untuk bukti pembayarannya baik itu pembayaran tunai maupun non tunai tetap kita beri Nota pembelian sebagai bukti telah terjadi pembelian atau transaksi. Untuk pelanggan dengan melakukan pembayaran kredit akan diberikan kertas kredit untuk melihat dan memantau jumlah yang telah dibayarkan dan supaya terjadi transparansi antara pelanggan dengan kami.”*

Berdasarkan wawancara, ditemukan bahwa sistem pembayaran di perusahaan dirancang untuk memberikan fleksibilitas kepada pelanggan, baik melalui pembayaran tunai maupun non-tunai. Dalam pembayaran non-tunai, pelanggan diminta menyampaikan bukti transaksi berupa struk transfer ATM atau tangkapan layar m-Banking sebagai validasi. Perusahaan secara konsisten memberikan nota pembelian sebagai dokumen resmi yang mencatat terjadinya transaksi, baik untuk pembayaran tunai maupun non-tunai.

Sementara itu, untuk transaksi kredit, perusahaan menyediakan dokumen berupa "kertas kredit" yang berfungsi sebagai alat pencatatan dan pemantauan jumlah pembayaran pelanggan. Keberadaan dokumen ini menunjukkan upaya perusahaan dalam menjaga transparansi antara pelanggan dan pihak internal, khususnya dalam mengelola kewajiban pembayaran secara kredit.

Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang sederhana namun efektif untuk mendukung aktivitas operasional. Proses pemberian dokumen pendukung, seperti nota pembelian dan kertas kredit, mencerminkan perhatian perusahaan terhadap pengendalian internal dan akuntabilitas. Pendekatan ini relevan dengan upaya menciptakan kepercayaan pelanggan sekaligus mengurangi risiko kesalahan pencatatan atau ketidaksesuaian data transaksi.

b. Catatan akuntansi yang digunakan

UD.Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember dalam melakukan pencatatan dari hasil transaksi penjualan produknya dilakukan dengan sederhana, yaitu berupa

catatan laporan penjualan, buku kas kemudian di input di sistem penerimaan dan pengeuaran kas. Akan tetapi, untuk membaca tulisan marketing ini yang menjadi kendala karena setiap marketing memiliki ciri khas dalam menulis begitu juga dengan admin sebagai pembaca takut terjadi kesalahpahaman. Hal ini menurut penuturan dari bagian admin dirasa sebagai sesuatu yang biasa dan tidak perlu dikhawatirkan, padahal hal ini jika dibiarkan dikhawatirkan akan terjadi kesalahan pencatatan di kemudian hari. Saudari Dini Syafira mengatakan :

*“Pencatatan disini sederhana sih, admin dapat laporan dari marketing yang berisikan penerimaan kas kemudian kami membaca dan menganalisis dengan berbagai macam jenis tulisan, takutnya admin itu cuman salah baca sih, tetapi sebelum input itu saya konfirmasi lagi kepada marketing yang bersangkutan untuk mengonfirmasi kebenarannya, terakhir input di laptop pakai aplikasi sendiri yang bisa akses hanyalah admin dan branch manager”*

Berdasarkan wawancara, diperoleh informasi bahwa sistem pencatatan di perusahaan dilakukan dengan cara yang sederhana, namun tetap mengutamakan akurasi dan validasi data. Proses pencatatan dimulai dengan admin menerima laporan penerimaan kas dari bagian marketing. Untuk memastikan tidak terjadi kesalahan dalam membaca atau memahami laporan tersebut, admin terlebih dahulu melakukan konfirmasi langsung kepada marketing terkait sebelum data dimasukkan ke dalam sistem.

Data tersebut kemudian diinput ke dalam aplikasi khusus yang hanya dapat diakses oleh admin dan branch manager, menunjukkan adanya pembatasan akses untuk menjaga keamanan dan kerahasiaan data. Proses ini mencerminkan adanya mekanisme kontrol internal yang sederhana tetapi efektif, dengan kombinasi validasi manual dan penggunaan teknologi.

Hasil ini menunjukkan bahwa meskipun sistem pencatatan bersifat sederhana, perusahaan tetap menekankan pentingnya validasi data untuk menghindari kesalahan. Penerapan aplikasi khusus dengan akses terbatas juga menjadi langkah penting dalam mendukung pengendalian internal serta menjaga integritas data keuangan. Hal ini mencerminkan komitmen perusahaan terhadap akuntabilitas dan keandalan informasi keuangan yang dihasilkan.

c. Fungsi yang Terkait

Bagian-bagian terkait di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, hampir memenuhi kriteria sistem akuntansi penjualan menurut teori. Terdapat bagian penjualan yang bertugas menerima pesanan dari pelanggan, bagian administrasi yang mencatat penerimaan kas dan membuat nota pembelian, serta bagian pencatatan kas yang bertanggung jawab atas pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas dalam operasional perusahaan.

Di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, ada karyawan yang bertugas menyiapkan kebutuhan distribusi dan menangani pesanan dari pelanggan. Namun, tidak ada bagian pengiriman yang bertanggung jawab untuk mengirim barang bagi pelanggan yang tidak melakukan pembelian tunai. Berbeda dengan UD. Mandiri Karya Teknik pusat, yang sudah memiliki bagian pengiriman yang menangani pengiriman hingga luar kota, sesuai dengan fungsi yang diperlukan.

## PEMBAHASAN

### Prosedur Penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember

Prosedur penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember dilakukan dengan cara memasarkan dengan menawarkan pemasangan regulator dan selang gas dari rumah ke rumah sesuai dengan daerah yang telah ditentukan. Produk yang ditawarkan adalah regulator seharga Rp.330.000 dan selang gas Rp.120.000. Jika 1 paket seharga Rp.450.000 Keunggulan produk selang dan regulator, selain dari kualitas produk yang unggul juga memiliki garansi selama 3 bulan jika terjadi kerusakan alat dan penawaran penjualan kredit yang dilakukan selama 1 bulan dengan cicilan 3 kali selama 1 bulan dengan bunga keterlambatan pembayaran cicilan 5% dari harga regulator gas. Hal ini dijelaskan oleh saudara Mahmudin.

*"Kami menjual gas dan regulator secara door to door di tempat yang sudah diatur oleh manager mas. Terus untuk produk yang kami tawarkan itu regulator gas dan selang gas. Harganya regulator Rp.330.000 kalo selang gas harganya Rp.120.000. Lebih enak kalo beli 1 paket itu seharga Rp.450.000 sudah termasuk garansi semua itu."*

Oleh sebab itu, dapat dikatakan bahwa prosedur penjualan produk ialah sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan

Penjualan tunai di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember dimulai saat terjadi orderan dari pembeli dengan sesama persetujuan *costumer* dalam membeli produk yang ditawarkan, kemudian sales menjelaskan mengenai garansi yang berlaku jika terjadi kerusakan oleh *costumer* hingga terjadi kebocoran gas.

2. Prosedur Penerimaan Kas

a) Pembayaran Tunai

Pembayaran dilakukan di lokasi penjualan yang diterima oleh salah satu marketing yang berhasil menjualkan produk, kemudian memberikan tanda bukti penjualan kepada bagian admin berupa salinan nota. Hal ini juga dijelaskan oleh saudara Mahmudin sebagai marketing.

*“Untuk pembayaran tunai dilakukan di lokasi penjualannya dengan memberikan langsung dan memasang jika costumer ingin dipasang langsung di gas terus langsung kami berikan nota, yang kemudian salinan notanya itu diberikan ke bagian admin sebagai laporan bukti penjualan di hari itu mas.”*

b) Pembayaran Kredit

UD. Mandiri Karya Teknik juga menawarkan pembayaran berupa kredit yang dilakukan selama 1 bulan dengan sebanyak 3 kali cicilan dengan bunga keterlambatan pembayaran sebesar 5% dari harga produk yang telah dijual. Hal ini juga dijelaskan oleh saudara Mahmudin.

*“Kemudian untuk penjualan kredit itu ada jaminannya mas dari fotocopy KTP dan fotocopy KK yang dengan jangka waktu 1 bulan 3 kali cicilan biasanya tiap hari jumat kami menagih dengan bunga 5% dari harga produk yang telah dibeli ”*

3. Prosedur Penyerahan Barang

Penyerahan barang diserahkan oleh marketing kepada *costumer* dengan menawarkan jasa pemasangan langsung atau tidak. Hal ini dijelaskan oleh marketing.

*“Regulator dan selang gas yang telah dibeli boleh langsung dipasangkan atau dijual kembali oleh costumer”*

#### 4. Prosedur Pencatatan

Bagian admin melakukan pencatatan mengenai penerimaan dan pengeluaran kas serta membuat laporan keuangan

Berdasarkan hasil penelitian, prosedur penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember meliputi proses pemesanan, penerimaan kas tunai/kredit, penyerahan barang, dan pencatatan. Namun, jika dibandingkan dengan teori, masih ada kelemahan, yaitu pengiriman produk ke luar kota yang terhambat karena keterbatasan jumlah driver, sehingga membutuhkan waktu lebih lama.

#### **Penerapan sistem informasi akuntansi di UD.Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, diperoleh temuan sebagai berikut:

##### 1. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember meliputi pemesanan, penerimaan kas, penyerahan barang, pengiriman barang, dan pencatatan. Prosedur pencatatan dari catatan marketing atau nota atau kertas angsuran yang telah dicatat kemudian diberikan kepada bagian admin untuk dicatat menjadi laporan keuangan, jurnal umum dan input penerimaan kas.

##### 2. Dokumen yang digunakan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa dokumen yang digunakan di UD.Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember berupa nota dan kartu angsuran atau slip pembayaran kredit. UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember telah menggunakan faktur penjualan yang diserahkan ke bagian admin sebagai arsip bukti pengeluaran barang, sehingga memudahkan pencatatan jika ada nota.

##### 3. Catatan akuntansi yang digunakan

Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan peneliti mengetahui bahwa catatan yang digunakan di UD.Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember yaitu berupa laporan keuangan, buku kas dan jurnal umum. Akan tetapi, pencatatan akuntansi yang dilakukan masih sederhana dan perlu adanya catatan-catatan akuntansi lainnya

yang dapat mendukung ketersediannya informasi akuntansi. Selain itu juga memiliki kartu persediaan barang dan slip pembayaran kredit

#### 4. Fungsi yang terkait

Berdasarkan hasil penelitian, fungsi yang ada di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember hampir sesuai dengan teori. Di perusahaan ini, terdapat bagian sales yang bertanggung jawab untuk mencari dan menerima pesanan serta menangani keluhan pelanggan. Ada juga bagian administrasi yang mengelola penerimaan kas, membuat bukti transaksi berupa nota, dan mencatat hasil penjualan. Selain itu, bagian pengiriman bertugas mengirim barang kepada konsumen, dan bagian pencatatan bertanggung jawab untuk mencatat penerimaan dan pengeluaran kas dari transaksi yang terjadi.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian di UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, dapat disimpulkan bahwa: pertama, penerapan sistem informasi akuntansi disajikan dengan cara yang sederhana namun cukup baik dibandingkan tahun sebelumnya. Kedua, prosedur penjualan dimulai dari bagian penjualan yang menerima order dari pelanggan dan menyerahkan barang. Selanjutnya, bagian marketing menerima pembayaran, menyerahkan barang kepada pembeli, dan memberikan nota sebagai bukti pembelian kepada bagian admin. Bagian admin kemudian mencatat transaksi penjualan. Ketiga, meskipun penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sudah diterapkan, masih ada ketidaksesuaian antara teori dan praktik yang ada. Salah satunya adalah pengiriman barang ke luar kota, yang belum sepenuhnya sesuai dengan prosedur dalam teori yang digunakan, terutama saat ada pesanan yang membutuhkan pengiriman ke luar kota.

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, beberapa saran untuk meningkatkan kualitas penelitian di masa depan adalah sebagai berikut: pertama, untuk mencatat pembayaran tunai atau kredit, bagian marketing perlu diberikan pelatihan agar pencatatan lebih rapi dan mudah dianalisis. Kedua, untuk mengurangi risiko kehilangan data dan meningkatkan kenyamanan kerja, sebaiknya perusahaan menyediakan komputer kantor daripada menggunakan laptop pribadi. Ketiga, UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember, sebaiknya membuat flowchart sesuai teori Mulyadi untuk mendukung distribusi dokumen dan memperjelas struktur dokumen serta pemisahan

fungsi dalam perusahaan. Selain itu, perusahaan dapat mengembangkan sistem pencatatan akuntansi dengan menambah laporan-laporan lain untuk mempermudah analisis tingkat pendapatan yang diperoleh.

## REFERENSI

- Adiman, M. F., Roziqin, M. K., & Rahman, M. (2023). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Distribusi Gas Elpiji Berbasis Web Pada PT. Bumi Gasindo Raya. *JUSTIFY: Jurnal Sistem Informasi Ibrahimi*, 1(2), 110–117. <https://doi.org/10.35316/justify.v1i2.2593>
- Azhar, Susanto. 2017. Sistem Informasi Akuntansi. Cetakan pertama. Lingga Jaya. Bandung
- Betah, J., Elim, I., & Mawikere, L. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(1).
- Dina, F., & Ismail, H. (2023). Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Aliran Kas Distribusi Beras Miskin. *Disclosure: Journal of Accounting and Finance*, 3(1), 72. <https://doi.org/10.29240/disclosure.v3i1.6548>
- Eriyanti, D. A. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Di PT. Merak Muda Gas. *Jurnal Universitas Nusantara PGRI*.
- Faida, U. (2016). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada PT Tiga Serangkai. *Surakarta: Institut Agama Islam Negeri Surakarta*.
- Hamdika, H., Safitri, I., Nabila, N., & Rahmayani, M. T. I. (2024). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CFD (Car Free Day) dan CFN (Car Free Night) pada Kabupaten Bengkalis. *Journal of Manufacturing and Enterprise Information System*, 2(1), 14–26. <https://doi.org/10.52330/jmeis.v2i1.223>
- Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam). *MEASUREMENT: Journal of the Accounting Study Program*, 12(2), 152-167

- Malahati, F., B. A. U., Jannati, P., Qathrunnada, Q., & Shaleh, S. (2023). Kualitatif: Memahami Karakteristik Penelitian Sebagai Metodologi. *Jurnal Pendidikan Dasar*, 11(2), 341–348. <https://doi.org/10.46368/jpd.v11i2.902>
- Muhamad, B. (2022). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Rumah UD. Mandiri Karya Teknik, Cabang Jember dan Batik Damas Jember (Doctoral dissertation, UIN KHAS Jember).
- Mulyadi. (2013). Sistem Akuntansi. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Muntafiah, F. (2020, May 13). *Dampak Pembiayaan Bank BRI Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Wilayah Ponorogo*. <https://www.semanticscholar.org/paper/Dampak-Pembiayaan-Bank-BRI-Syariah-terhadap-Usaha-Muntafiah/30bb3ee8b2a823cedb419fcd25d823677361b5e8>
- Rahardjo, M. (2017). *Desain penelitian studi kasus: Pengalaman empirik*. <https://www.semanticscholar.org/paper/Desain-penelitian-studi-kasus%3A-Pengalaman-empirik-Rahardjo/52365a42be22036a053b3f9c35ded0dc4c9195a1>
- Rahayuni, R. D., & Sadiqin, A. (2022, June 7). *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Dalam Peningkatan Distribusi Barang Dagang Pada Pt. Chandra Citra Cemerlang / Semantic Scholar*. <https://www.semanticscholar.org/paper/PENERAPAN-SISTEM-INFORMASI-AKUNTANSI-PERSEDIAAN-PT.-Rahayuni-Sadiqin/8b460983e4fafa4e036cad700f2648188b1c2359>
- Sugiyono, 2020. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.
- Toduh, D. M., Manossoh, H., & Latjandu, L. (2020). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor pada PT. Tridjaya Mulia Sukses. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 8(4).
- Uno, E. N., Manossoh, H., & Pusung, R. J. (2021). Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Hasjrat Abadi Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(4), 455-461.
- Wardani, G. A., Irma Indira, Evi Dwi Kartikasari, & Heti Nur Aini. (2024). Analisis Implementasi Sistem Akuntansi Manajemen terhadap Pengendalian Internal dan Pengambilan Keputusan pada Sanggar Bimbingan (SB) Permai Penang, Malaysia.

*JSMA (Jurnal Sains Manajemen Dan Akuntansi), 16(2), 154–163.*  
<https://doi.org/10.37151/jsma.v16i2.194>