

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
INTERNAL PENJUALAN
DALAM PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus Pada PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur Bandar
Lampung)**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu Ekonomi (S.E)

Oleh:

**MUHAMMAD ALFARISI
NPM. 1551030062**

Program Studi: Ekonomi Syariah



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
1444 H / 2022 M**

ABSTRAK

Dalam perspektif Ekonomi Islam terdapat sumber informasi yang selalu digunakan atau dimanfaatkan oleh manusia, Secara keseluruhan sistem informasi akuntansi berperan penting dari sejak pencatatan transaksi hingga bagaimana sistem tersebut menghasilkan informasi yang berkualitas, Pengendalian Internal dalam pandangan islam di lakukan untuk meluruskan yang tidak lurus, mengoreksi yang salah, dan membenarkan yang hak, Pengelolaan dan penerapan pengendalian Internal yang baik maka suatu perusahaan akan lebih mudah dalam pencapaian tujuannya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan Untuk mengetahui pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan. Objek dalam penelitian ini yaitu pada PT.Cahaya Lestari Makmur Bandar Lampung.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada 41 orang karyawan (responden) yang bekerja di PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur Bandar Lampung. Teknik analisis data yang dilakukan ialah analisis regresi linier sederhana dengan uji F, uji T, dan koefisien determinasi (Adjusted R²) yang diolah melalui program SPSS 2.2 dengan taraf sign 5%.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai t hitung sebesar 5.683 dan t tabel pada N = 41 dan $\alpha=0,05$ diperoleh t tabel = 1,683 dan tingkat signifikansi sebesar 0,00, dengan demikian t hitung > t tabel atau $5,683 > 1,683$ dan tingkat signifikansi sebesar $0,00 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini berarti Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) dan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) di PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur. Pengaruh nyata Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y) dapat ditunjukkan dengan nilai R square = 0,453 atau sebesar 45,3 % sedangkan sisanya sebesar 54,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal dan Penjualan



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Let. Kol.H. Suratmin Sukarame Telp. 780887 Fax. 780422 Bandar Lampung Kode Pos 35131

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Alfarisi

NPM :1551030062

Jurusan : Ekonomi Syariah (Konsentrasi Akuntansi Syariah)

Menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Pengendalian Internal Penjualan dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur Bandar Lampung)”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan dipublikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *Foonote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, 17 Juni 2022

Penulis



Muhammad Alfarisi

NPM.1551030062



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Sekretariat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung 35131
Phone : (0721) 780887

PERSETUJUAN

Judul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam
Nama Mahasiswa : Muhammad Alfarisi
NPM : 1551030062
Program Studi : Ekonomi Syariah (KAS)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk di munaqasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasyah
Fakultas Bisnis dan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri
Raden Intan Provinsi Lampung

Pembimbing I

Dr. H. Nasrudin, M.Ag.
NIP. 195809241990031003

Pembimbing II

Rosydalina Putri, M.S.Ak, Akt
NIP. 198710182018012001

Ketua Jurusan
Ekonomi Syariah

Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy.
NIP. 198208082011012009

MOTTO

وَتِلْكَ الْأَمْثَلُ نَضْرِبُهَا لِلنَّاسِ وَمَا يَعْقِلُهَا إِلَّا الْعَالِمُونَ ﴿٤٣﴾

Artinya: " Dan perumpamaan-perumpamaan ini Kami buat untuk manusia. Dantidak ada yang bisa memahaminya kecuali mereka yang berilmu."

(Q.S Al-Ankabut: 43)



PERSEMBAHAN

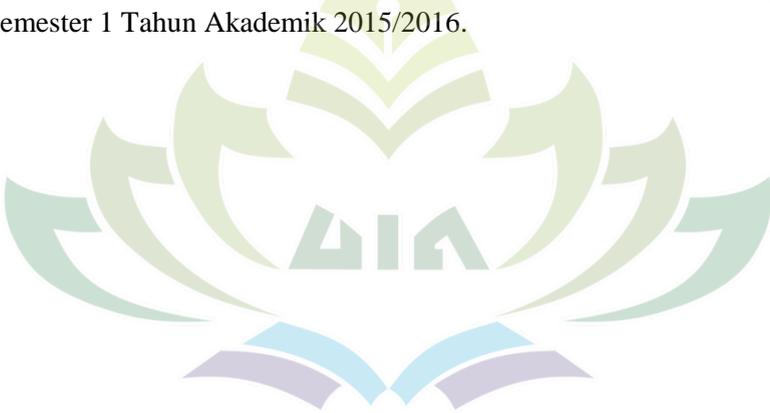
Dengan penuh rasa syukur dan bahagia atas segala rahmat yang telah diberikan oleh Allah SWT, Penulis mempersembahkan karya tulis ini kepada orang-orang terkasih, terutama untuk :

1. Kedua Orang tuaku Bapak Ahmad Sabili dan Ibu Rahmatul Fitria. Skripsi ini merupakan wujud terimakasih, hormat, sayang dan cinta kepada mereka atas segala do'a, dukungan, motivasi, pengorbanan, dan kasih sayang yang sangat besar.
2. Kakak- Kakakku dan Adik - adikku tercinta atas segala do'a, dukungan, motivasi, pengorbanan, dan kasih sayang yang sangat besar.
3. Sahabat-sahabatku Abdul Khalim Rizal, Misbahul Fauzi, Ricky Apriadi, Muhanafi Suhartanto, Muhammad Rangga Muztiado, Kurniawan Eka Saputra, Eko Setiawan , Helmi Nizar Hawari, Dadang Setiawan, Ahmad Sarwanto, dan sahabat yang lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah menemani dan membantu dalam mengerjakan skripsi ini sampai selesai.
4. Teman-teman kelasku Ekonomi Syariah kelas C dan seluruh teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah angkatan 2015.
5. Almamater kampus UIN Raden Intan Lampung yang menjadi tempatku menuntut ilmu.

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Muhammad Alfarisi, dilahirkan di Bandar Lampung, Kecamatan Tanjung Karang , Kabupaten Lampung pada tanggal 10 Agustus 1997. Penulis adalah anak Pertama dari dua bersaudara dari pasangan bapak (Ahmad Sibli) dan ibu (Rahmatul Fitriah).

Pendidikan dimulai dari Taman Kanak-Kanak (TK) Kartika II-6 selesai pada tahun 2003, Sekolah Dasar (SD) Kartika II-5 selesai pada tahun 2009, Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 14 Bandar Lampung selesai pada tahun 2012, Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 2 Bandar Lampung dan selesai pada tahun 2015, dan mengikuti pendidikan tingkat perguruan tinggi negeri pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung dimulai pada semester 1 Tahun Akademik 2015/2016.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan karunia-Nya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan dan petunjuk, sehingga skripsi dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Studi Kasus Pada Pt. Cahaya Lestari Teguh Makmur Bandar Lampung), dapat diselesaikan. Shalawat serta salam disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW. Para sahabat dan pengikut-pengikutnya yang setia.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam.

Atas bantuan semua pihak dalam proses menyelesaikan skripsi ini, tak lupa dihaturkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Tulus Suryanto, M.M., Akt., CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung beserta jajarannya.
2. Ibu Dr. Erike Anggraeni., M.E.Sy. sebagai ketua jurusan Ekonomi Syariah UIN Raden Intan Lampung beserta jajarannya.
3. Bapak Dr. H. Nasrudin. M.Ag Sebagai sebagai pembimbing 1 dan RosydalinaPutri, M.S.AK., Ak. sebagai pembimbing 2 yang telah banyak membantu memberikan bimbingan, mengarahkan dan memotivasi hingga skripsi ini selesai.
4. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan pelajaran kepada penulis selama proses perkuliahan.
5. Kepada seluruh staf akademik dan pegawai perpustakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber referensi, data dan lain-lain.
6. Sahabat-sahabatku terimakasih sudah menjadi sahabat yang saling memberi semangat dan membantu.
7. Teman-teman kelas Ekonomi Syariah C dan seluruh teman-teman angkatan 2015 yang telah saling memberi semangat dan saling

memotivasi satu sama lain.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, hal ini tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan, waktu dan dana yang dimiliki. Untuk itu kiranya pada pembaca dapat memberikan masukan dan saran guna melengkapi tulisan ini.

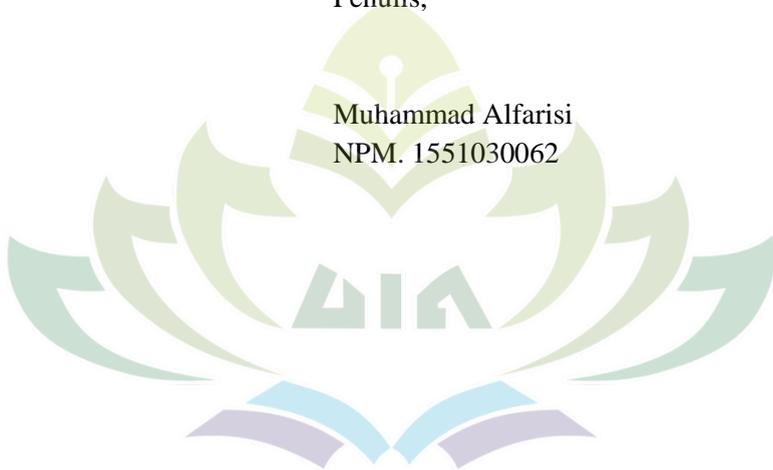
Akhirnya, diharapkan betapapun kecilnya karya tulis (skripsi) ini dapat menjadi sumbangan yang cukup berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu Ekonomi Syariah.

Bandar Lampung, 25 April 2022

Penulis,

Muhammad Alfarisi

NPM. 1551030062



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	3
C. Rumusan Masalah	13
D. Tujuan Penelitian.....	14
E. Manfaat Penelitian.....	14
F. Sistematika Penulisan.....	14

BAB II LANDASAN TEORI

A. Teori <i>Stakeholders</i>	17
B. Teory Kepatuhan	18
C. Sistem Informasi Akuntansi	19
1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	19
2. Komponen-Komponen Sistem Informasi Akuntansi	23
3. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	24
4. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi.....	25
5. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	27
6. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	29
7. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	30
8. Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	31
D. Konsep Penjualan	33
1. Pengertian Penjualan	33
2. Jenis-Jenis Penjualan.....	34
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	35

E. Pengendalian Internal	37
1. Pengertian Pengendalian Internal	37
2. Tujuan Pengendalian Internal	40
3. Indikator Pengendalian Internal	40
4. Tujuan Pengendalian Internal Penjualan	42
F. Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam prespektif Islam	43
G. Penelitian Terdahulu yang Relevan	46
H. Kerangka Berfikir	49
I. Hipotesis Penelitian	50

BAB III METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian	53
B. Pendekatan dan Jenis Penelitian	53
C. Populasi dan Sampel	54
D. Definisi Operasional Variabel	56
E. Sumber Data	57
F. Teknik Pengumpulan Data	58
G. Teknik Analisis Data	58

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data	63
1. Gambaran Umum Perusahaan	63
2. Deskripsi Karakteristika Responden	67
3. Deskripsi Jawaban Responden	69
B. Hasil Analisis Data	75
C. Pembahasan	81

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	83
B. Saran	83

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Ringkasan Finansial PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur.....	8
Tabel 4.1	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	68
Tabel 4.2.	Responden Berdasarkan Usia	68
Tabel 4.3	Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	69
Tabel 4.4	Hasil Jawaban Angket Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	70
Tabel 4.5	Hasil Angket Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.....	72
Tabel 4.6.	Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)	75
Tabel 4.7	Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y).....	76
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas.....	77
Tabel 4.9	Analisi Regresi Sederhana	78
Tabel 4.10	Hasil Uji Hipotesis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan di PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur	80
Tabel 4.10	Hasil uji Koeffisien Diterminasi.....	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Kerangka Pemikiran	50
---	----



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebagai kerangka awal guna mendapatkan gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami proposal skripsi ini. Maka perlu adanya uraian terhadap penegasan arti dan makna dari beberapa istilah yang terkait dengan tujuan judul skripsi ini. Dengan penegasan tersebut diharapkan tidak akan terjadi kesalah pahaman terhadap pemaknaan judul dari beberapa istilah yang digunakan, disamping itu langkah ini merupakan proses penekanan terhadap pokok permasalahan yang akan dibahas, maka diperlukan beberapa istilah yang digunakan dalam judul **PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DALAM PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Pada PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur Bandar Lampung)**. berikut ini adalah uraian dari judul penelitian :

1. Pengaruh

Poerwardaminta menyatakan bahwa pengaruh adalah kekuatan yang ada atau timbul dari sesuatu, baik orang maupun benda dan sebagainya yang berkuasa atau yang berkekuatan dan berpengaruh terhadap orang lain. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu orang atau benda

yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.¹

2. Sistem Informasi Akutansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan dan memproses transaksi- transaksi data dan menyampaikan informasi keuangan kepada pihak-pihak tertentu dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukanya.²

3. Penjualan

Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.³

4. Efektivitas

Efektivitas, (berjenis kata benda) berasal dari kata dasar efektif (kata sifat), yang berarti ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, dan kesannya) manjur atau mujarab (tentang obat), dapat membawa hasil, berhasil guna (tentang usaha, dan tindakan), mulai berlakunya (tentang Undang-undang dan peraturan) atau keadaan yang berpengaruh.⁴

5. Pengendalian Internal

Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi

¹ Hasan Alwi, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta : Departemen Pendidikan Nasional Balai Pustaka, 2005), h. 849

² Kieso, Donald E. Jerry J. Weygandt, Paul D. Kimmel. *Accounting Principles Pengantar Akuntansi Edisi 7 Jilid 1*. (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 395

³ Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. *Manajemen Pemasaran*. (Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2016), h. 3

⁴ Andre Martin dan Bhaskarra, *Kamus Bahasa Indonesia Millenium*, (Surabaya: KarinaSurabaya, 2002), h. 158

perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum atau undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.⁵

6. Ekonomi Islam

Ekonomi syariah adalah suatu sistem ekonomi yang bersumber dari nilai-nilai Islam (Al- Quran dan Hadits) yang dijadikan pedoman dalam memenuhi kebutuhan hidup setiap manusia demi menjaga kelangsungan hidupnya.⁶

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan judul skripsi ini adalah untuk menguji seberapa besar Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Dalam Prespektif Ekonomi Islam.

B. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi yang semakin pesat pada era globalisasi saat ini, perusahaan dituntut untuk meningkatkan kegiatan operasionalnya guna mempertahankan dan mengembangkan usahanya, maka manajer dituntut untuk mengelolah perusahaannya secara profesional agar tujuan

perusahaan dapat tercapai. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan

⁵ Hery. *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. (Jakarta: Kencana PrenadamediaGrup, 2014), h. 159

⁶ Aan Anshori, Digitalisasi Ekonomi Syariah. *Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Islam* Vol. 7 No. 1, 2016, 4

dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, kemudian setelah uang diterima perusahaan barang lalu diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.⁷ Selain itu dalam aktivitas penjualan seringkali timbul piutang karena penjualan secara kredit yang dilakukan.

Dalam hal ini manajemen operasional perusahaan dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu informasi atau perencanaan untuk perusahaan guna mencapai tujuannya tersebut. Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan.

Salah satu jenis sistem informasi berbasis komputer adalah sistem informasi akuntansi dimana dirancang untuk mengubah data akuntansi menjadi informasi.⁸ Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan

⁷ Musthafa, *Manajemen Keuangan*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset 2017), h. 5

⁸ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h. 3

oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.⁹ Sistem informasi akuntansi juga bagian suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat. Suatu sistem akuntansi yang direncanakan dengan baik sudah tentu dapat menghasilkan informasi yang kebenarannya dapat dipercaya dan berguna dalam merumuskan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aspek perencanaan, koordinasi, pengendalian dan pengamanan terhadap aktiva milik perusahaan.

yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Sistem akuntansi penjualan juga termasuk bagian yang penting dalam sistem informasi akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, kemudian setelah uang diterima perusahaan barang lalu diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.¹⁰

Selain itu dalam aktivitas penjualan seringkali timbul piutang karena penjualan secara kredit yang dilakukan. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai

455 ⁹ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, ed. 4, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h.

¹⁰ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, h. 457

dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penjualan secara kredit merupakan hal yang lazim terjadi, namun seringkali jumlah piutang yang terjadi tidak sesuai dengan pencatatan karena kesalahan pengakuan ataupun kesalahan pencatatan sehingga dapat menyebabkan kerugian terutama bila jumlahnya sangat besar. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.¹¹

Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. Tujuan dari sistem informasi akuntansi itu sendiri adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik. Selain itu sistem informasi akuntansi penjualan yang handal dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang. Di dalam sistem informasi akuntansi terdapat unsur-unsur pengendalian internal yang berfungsi untuk mengawasi seluruh aktivitas ekonomi yang terjadi pada perusahaan. Apabila suatu perusahaan yang sistem informasi akuntansinya memiliki efektivitas pengendalian internal penjualan yang lemah, maka tidak tertutup kemungkinan akan terjadi penyimpangan dan kecurangan baik disengaja maupun yang tidak disengaja. Dalam hal ini pengendalian internal di dalam siklus penjualan sangatlah penting karena dalam siklus tersebut

¹¹ *Ibid*, h. 459

sangat berkaitan. Setiap terjadinya transaksi penjualan, pada akhirnya akan menimbulkan penerimaan kas. Sehingga apabila terdapat kelemahan pengendalian internal pada penjualan, maka akan memberikan pengaruh pada proses penerimaan kas. Pengendalian internal merupakan hal yang sangat penting untuk suatu perusahaan, pengendalian internal dapat membantu perusahaan untuk melaksanakan pengendalian dengan efektif dan berfungsi untuk mengawasi seluruh aktivitas ekonomi yang terjadi pada perusahaan. Aktivitas yang ada dalam perusahaan bermacam-macam, salah satunya adalah aktivitas penjualan. Dengan adanya pengendalian internal yang efektif, pimpinan perusahaan dalam hal manajer dapat mengendalikan kegiatan perusahaan dengan baik. Selain itu, manajer juga dapat meyakinkan diri bahwa informasi yang terdapat dalam laporan diterima adalah benar dan dapat dipercaya.

Pengendalian internal yang baik, akan mendorong ditetapkannya kebijakan manajemen. Manajemen bertanggung jawab untuk mengembangkan dan menyelenggarakan secara efektif struktur pengendalian internal perusahaannya khususnya aktivitas penjualan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan sehingga menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai juga pendapatan akan berkurang. Oleh karena itu, dibutuhkan pengendalian internal yang memadai terhadap aktivitas penjualan. Dikaitkan dengan sistem informasi akuntansi yang memadai diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

PT Cahaya Lestari Teguh Makmur (CLTM) , awalnya adalah CV Central yang bergerak bidang pabrik pengolahan sabun batangan merk Matahari yg berlokasi

di Kedaton- Bandar Lampung , berdiri sekitar th 1975. Kemudian berpindah lokasi di JL Gatot Subroto Bandar Lampung. Seiring waktu perusahaan trus berkembang tidak hanya memproduksi sabun batangan, namun juga melayani pendistribusian barang consumer good /barang-barang kebutuhan rumahtangga.

Tabel 1.1

Ringkasan Finansial PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur

Pendapatan	2020	2019	+/-
Penjualan	15,864,521,094	15,084,266,427	780,254,667.00
Disc.Penjualan	(441,463,424.00)	(474,036,275.00)	32,572,851.00
Retur Penjualan	(284,827,433.00)	(131,289,681.00)	(153,537,752.00)
Total pendapatan	15,138,230,237	14,478,940,471	659,289,766.00
Harga Pokok Penjualan	13,737,409,162	13,169,801,452	567,607,710.34
Laba Kotor	1,400,821,075	1,309,139,019	91,682,055.66

Tabel diatas menunjukkan trend kenaikan penjualan produk PT. PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur . Kenaikan penjualan sebesar Rp.780.254.67 diiringi dengan kenaikan laba kotor perusahaan sebesar Rp. 91.682,055,66. Tentunya kenaikan ini bukan merupakan salah satu indicator sudah efektifnya pengendalian intern penjualan hal ini disebabkan karena retur penjualan mengalami kenaikan pula sebesar Rp. 153.537,752,00 , hal ini mengidikasikan bahwa kenaikan retur penjualan berdampak pada penurunan margin laba kotor perusahaan.

Berdasarkan obsrvasi awal yang dilakukan penulis di PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur yang bergerak di

bidang distributor Consumer Good untuk melihat bagaimana sistem informasi akuntansi diperusahaan tersebut serta pengendalian internal penjualannya. PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur menerapkan sistem informasi akuntansi dalam melakukan prosedur penjualannya akan tetapi masalah yang sering timbul adalah persediaan buku di gudang tidak sama dengan persediaan buku pada catatan perusahaan, dengan kata lain perusahaan mengalami kerugian dengan hilangnya persediaan buku tersebut. Kejadian ini dikarenakan kurangnya pengendalian internal yang dilakukan perusahaan, dimana perusahaan sangat memerlukan suatu sistem informasi yang dapat mengamankan asetnya serta mampu melakukan kegiatan pengawasan terhadap aktivitas penjualan dan penerimaan kas. Maka dengan banyaknya transaksi perusahaan harus mampu membuat suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif dan memadai sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lancar dan dapat meminimalisasi adanya ancaman manipulasi.

Sistem informasi sangat dibutuhkan oleh berbagai organisasi apapun jenisnya, karena aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional, dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi juga merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan akstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.¹²

¹² Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bandung: Lingga Jaya, 2013) h. 11

Sistem informasi Akutansi penjualan banyak membawa perubahan dalam organisasi dan proses bisnis, dimana yang mulanya diolah secara manual atau tradisional oleh tangan manusia seperti yang diterapkan pada zaman Rasulullah SAW yang termuat dalam firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 282:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۗ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۗ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ ۗ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۗ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۗ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۗ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ ۖ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۗ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۗ وَإِنْ

تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, ”.* (Q.S Al- Baqarah : 282)

Ayat diatas mengisyaratkan bahwa akuntansi telah diterapkan sejak dulu yakni pada zaman Rasulullah SAW dimana ketika terjadi muamalah tidak secara tunai maka diwajibkan untuk menulisnya, hal ini yang menjadi tahap awal dalam akuntansi yaitu pencatatan. Namun seiring perkembangan zaman, dengan adanya teknologi yang semakin canggih di tambah dengan transaksi yang beragam kini aktivitas pencatatan tersebut diolah dengan menggunakan bantuan teknologi berupa mesin yang terkomputerisasi yang dijalankan oleh manusia. Teknologi informasi merupakan suatu kebutuhan bagi organisasi yang dapat membantu kinerja organisasi dan individu. Sistem informasi akan membantu perusahaan untuk menyajikan laporan keuangan kedalam bentuk yang akurat dan terpercaya, sehingga banyak pihak yang memanfaatkan Sistem Informasi Akuntansi untuk mencapai keunggulan bagi perusahaan.¹³ Oleh karena

¹³ Alannita,Putu Ni & Suaryana, Ngurah I Gusti Agung. —Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen, dan Kemampuan

itu, sistem informasi akuntansi harus direncanakan dengan baik yaitu dengan memperhatikan tujuan perusahaan, transaksi atau aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. Dengan kata lain, sistem informasi akuntansi harus ditetapkan dengan baik untuk mencapai tujuan dari sistem itu sendiri, yaitu sebagai alat untuk memberikan informasi yang berguna bagi manajemen sebagai pihak internal untuk melaksanakan pengendalian.

Sistem Informasi Akuntansi merupakan sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengelola data untuk menghasilkan suatu informasi untuk mengambil keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur dan intruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi serta pengendalian internal.¹² Salah satu sistem informasi yang memegang peranan penting dalam organisasi perusahaan adalah Sistem Informasi Akuntansi penjualan. Sistem Informasi Akuntansi penjualan menyangkut bagaimana organisasi perusahaan dapat merencanakan, mengkoordinasikan, menguasai atau mengontrol berbagai aktivitas penjualan dan juga berperan dalam penyediaan informasi untuk badan atau lembaga keuangan yang mempunyai kepentingan dalam menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan.

Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal dari hasil penjualan dan untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya pengendalian internal penjualan yang memadai. Pengendalian internal penjualan bukan merupakan satu-satunya alat untuk meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan yang mungkin terjadi. Yang

menjadi masalah adalah bagaimana agar pengendalian internal penjualan dapat berfungsi dengan efektif, untuk mengatasi masalah ini diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan didalam menjalankan tugasnya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa antara sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal keduanya saling berkaitan, struktur pengendalian internal penjualan tidak mungkin berjalan tanpa adanya sarana atau alat untuk menjalankannya, yaitu sistem informasi akuntansi. Sedangkan sistem informasi akuntansi dikatakan memuaskan apabila didalamnya terdapat efektivitas pengendalian internal yang memadai. Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul **"PENGARUH PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DALAM PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Pada PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur Bandar Lampung)"**.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan diatas, maka masalah pokok yang akan dibahas dalam sripsi ini adalah: Apakah Sistem Akuntansi Penjualan berpengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Cahaya Lestari Makmur Bandar Lampung?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini Untuk mengetahui pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Cahaya Lestari Makmur Bandar Lampung.

E. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang sistem informasi akuntansi dan pengawasan internal penjualan yang sesuai dengan teori yang diperoleh dalam perkuliahan.

2. Secara Praktis

- a. Sebagai ajang ilmiah untuk menerapkan berbagai teori ekonomi syariah yang telah diperoleh di bangku kuliah.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai sumber referensi untuk penelitian selanjutnya.
- c. Bagi pihak perusahaan semoga penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal khususnya pada penjualan barang-barang kebutuhan rumah tangga.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi terdiri dari

Bab I : Pada bagian ini peneliti menguraikan dan memberikan gambaran kepada para pembaca

mengenai permasalahan-permasalahan yang ada dan menyampaikan secara eksplisit tujuan penelitian ini;

Bab II : Disusun untuk menguraikan teori-teori yang berkaitan dengan variabel yang sedang diteliti dari berbagai sumber pustaka, untuk memberikan pemahaman lebih mengenai variabel;

Bab III : Disusun untuk menguraikan metode penelitian agar pelaksanaan penelitian berjalan dengan urutan dan porsinya masing-masing, serta memberitahu kepada pembaca teknik- teknik yang dilakukan dalam memperoleh data;

Bab IV : Menguraikan hasil penelitian berupa hasil statistika dan perhitungan secara kuantitatif dan uraian deskriptif. Membahas hasil penelitian dari berbagai refleksi seperti teori dan penelitian sebelumnya;

Bab V : Untuk menyampaikan simpulan hasil penelitian sehingga pembaca dapat mengetahui inti dari temuan penelitian yang telah dilakukan, serta memberikan saran rekomendasi kepada berbagai pihak yang berkaitan dengan variabel penelitian.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori *Stakeholders*

Bisect secara singkat mendefinisikan *stakeholders* adalah orang dengan suatu kepentingan atau perhatian pada permasalahan tertentu. Sedangkan Grimble and Wellard melihat *stakeholders* dari segi posisi penting dan pengaruh yang mereka miliki.¹⁴ Dari definisi tersebut, maka *stakeholders* merupakan keterikatan yang didasari oleh kepentingan tertentu. Dengan demikian, jika berbicara mengenai *stakeholders theory* berarti membahas hal-hal yang berkaitan dengan kepentingan berbagai pihak.

Hal pertama mengenai teori *stakeholder* adalah bahwa stakeholder merupakan sistem yang secara eksplisit berbasis pada pandangan tentang suatu organisasi dan lingkungannya, mengenai sifat saling mempengaruhi antara keduanya yang kompleks dan dinamis. *Stakeholder* dan organisasi saling mempengaruhi, hal ini dapat dilihat dari hubungan sosial keduanya yang berbentuk tanggung jawab dan akuntabilitas. Oleh karena itu organisasi memiliki akuntabilitas terhadap stakeholdernya.¹⁵

Premis dasar dari teori *stakeholder* adalah bahwa semakin kuat hubungan korporasi, maka akan semakin baik bisnis korporasi. Sebaliknya, semakin buruk hubungan korporasi maka akan semakin sulit. Hubungan

¹⁴ Busyra Azheri, *Corporate Social Responsibility; Dari Voluntary Menjadi Mandatory*, (Rajawali Pers, Jakarta, 2012), h. 1

¹⁵ Marzully Nur dan Denies Priantinah, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengungkapan Corporate Social Responsibility" *Jurnal Nominal*, Vol I, No I, 2012, hlm.24

yang kuat dengan para pemangku kepentingan adalah berdasarkan kepercayaan, rasa hormat, dan kerjasama.¹⁶

Teori *stakeholder* mengatakan bahwa perusahaan bukanlah entitas yang hanya beroperasi untuk kepentingannya sendiri namun harus memberikan manfaat bagi stakeholdernya. Dengan demikian, keberadaan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh dukungan yang diberikan oleh *stakeholder* kepada perusahaan tersebut. Gray, Kouhy dan Adams mengatakan bahwa kelangsungan hidup perusahaan tergantung pada dukungan *stakeholders* sehingga aktivitas perusahaan adalah untuk mencari dukungan tersebut. Semakin *powerful stakeholder*, maka semakin besar usahaperusahaan untuk beradaptasi. Pengungkapan sosial dianggap sebagai bagian dari dialog antara perusahaan dengan stakeholdernya.¹⁷

B. Teory Kepatuhan

Kepatuhan adalah fenomena yang mirip dengan penyesuaian diri. Perbedaannya terletak pada segi pengaruh legitimasi (kebalikan dengan paksaan atau tekanan sosial), dan selalu terdapat suatu individu, yakni pemegang otoritas.¹⁸

Baron dkk, sebagaimana dikutip Sarlito W. Sarwono menjelaskan bahwa kepatuhan (*obedience*) merupakan salah satu jenis dari pengaruh sosial, yaitu ketika seseorang menaati dan mematuhi permintaan

¹⁶ Totok Mardikanto, *CSR (Corporate Social Responsibility) (Tanggung Jawab SosialPerusahaan)*, Alfabeta, Bandung, 2014, h.68

¹⁷ Yunus Handoko, "Implementasi Social and Environmental Disclosure dalam Perspektif Teoritis" *Jurnal JIBEKA*, Vol.8 No.2, 2014, hlm.74

¹⁸ George Boeree, *Psikologi Sosial*, terj. Ivan Taniputra (Yogyakarta: Ar- Ruz Media, 2008), h. 139

orang lain untuk melakukan tingkah laku tertentu karena adanya unsur power. Power ini diartikan sebagai suatu kekuatan atau kekuasaan yang memiliki pengaruh terhadap seseorang atau lingkungan tertentu. Pengaruh sosial ini dapat memberikan dampak positif atau negatif terhadap perilaku individu tersebut.¹⁹ faktor internal yang dimiliki individu berperan kuat mempengaruhi intensitas kepatuhan ketika berhadapan dengan situasi yang lemah dan pilihan-pilihan yang ambigu dan mengandung banyak hal. Dan faktor ini tergantung pada dimanakah individu tumbuh dan peranan pendidik. Suatu perilaku yang ditampilkan individu kebanyakan berdasarkan pada keyakinan yang dianut. Sikap loyalitas pada keyakinannya akan memengaruhi pengambilan keputusan. Suatu individu akan lebih mudah mematuhi peraturan yang didoktrin oleh kepercayaan yang dianut. Perilaku patuh berdasarkan kepercayaan juga disebabkan adanya penghargaan dari hukuman yang berat.²⁰

C. Sistem Informasi Akuntansi

1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem memiliki arti suatu kesatuan komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan aliran informasi, materi atau energi. Sistem merupakan suatu kesatuan yang memiliki tujuan bersama dan memiliki bagian-bagian yang saling berintegrasi satu sama lain. Sebuah sistem

¹⁹ Sarlito W. Sarwono, *Psikologi Sosial*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2009), 116

²⁰ Mohamad Toha, "Kepatuhan Pengendara Sepeda Motor di Simpang Lima Gumul", (Skripsi: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kediri, 2015), 10

harus memiliki dua kegiatan yaitu adanya masukan (*input*)

dan adanya kegiatan operasional.²¹ Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu.²² Jadi pada dasarnya suatu sistem adalah sekelompok unsur yang sangat erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.²²

Akuntansi adalah identifikasi transaksi yang kemudian diikuti dengan kegiatan pencatatan, penggolongan, pengihktisaran, dan pelaporan atas suatu transaksi sehingga menghasilkan laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.²³ Akuntansi sendiri juga merupakan suatu sistem informasi, yang artinya sistem yang biasanya dipakai untuk menyediakan informasi keuangan yang diinginkan.²⁴

Sistem informasi sangat dibutuhkan oleh berbagai organisasi apapun jenisnya, karena aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional, dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi juga merupakan kombinasi dari

²¹ Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia 2011), h. 35

²² Indrayati, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Malang: Aditya Media Publishing, 2016), h. 23

²³ Ariawan, *Sistem Informasi Manajemen*, (Gorontalo: Fekon UNISAN, 2010), h. 19

²⁴ Saparuddin Siregar, Nurlaila dkk, *Akuntansi Syariah*, (Medan: Madenatera 2016), h. 12

manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan akstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.²⁵

Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.²⁶ Sistem informasi akuntansi juga bagian suatu keharusan untuk mempelancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat.

Sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk megubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi.suatu sistem informasi akuntansi berguna sebagai informasi yang berdaya guna harus memperhatikan karakteristik informasi sebagai berikut:

a. Relevan

Informasi harus memiliki makna yang tinggi sehingga tidak menimbulkan keraguan bagi yang menggunakannya dan dapat di gunakan secara tepat untuk membuatsuatu keputusan dalam sebuah perusahaan.

²⁵ Elizabeth Lucky Maretha, et. al., *Akuntansi Dasar 1*, (Jakarta: PT Grasindo, 2007),h. 10

²⁶ Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bandung: Lingga Jaya, 2013) h. 18

b. Andal

Informasi itu andal jika bebas dari kesalahan atau penyimpangan, dan secara akurat mewakili kejadian atau aktivitas di organisasi.

c. Lengkap

Informasi itu lengkap jika tidak menghilangkan aspek-aspek penting dari kejadian yang merupakan dasar masalah atau aktivitas- aktivitas yang diukurnya.

d. Tepat Waktu

Informasi itu tepat waktu jika diberikan pada saat yang tepat untuk memungkinkan pengambil keputusan menggunakan dalam membuat keputusan.

e. Dapat dipahami

Informasi dapat dipahami jika disajikan dalam bentuk yang dapat dipakai dan jelas.

f. Dapat diverifikasi

Informasi dapat diverifikasi jika dua orang dengan pengetahuan yang baik, bekerja secara independen dan masing-masing akan menghasilkan informasi yang sama.²⁷

Dalam transaksi salah satunya yaitu pencatatan, dimana dalam pencatatan tersebut harus memiliki sifat yang adil dan juga jujur. Sifat adil dan jujur terdapat QS.An Nisa :135. Allah SWT berfirman:

²⁷ Nova Handayani, Jullie J. Sondakh Evaluasi, "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pembiayaan Musyarakah Pada PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Manado", Jurnal Emba Vol.4 No.1(Maret 2016), h. 774

﴿ يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَاقِرًا فَإِنَّ اللَّهَ أَوْلَىٰ بِهِمَا ۗ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىَٰ أَن تَعْدِلُوا ۗ وَإِن تَلَوُّا أَوْ تُعْرَضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ۝﴾

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. Jika ia kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan". (Q.S. An-Nissa : 135)

2. Komponen-Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Dalam sistem informasi akuntansi ada enam komponen yang ada, diantaranya yaitu :

- Orang yang menggunakan sistem.
- Prosedur dan instruktur yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
- Data mengenai informasi dan aktifitas bisnisnya.
- Perangkat lunak yang digunakan untuk

- mengelola data.
- e. Infrastruktur teknologi informasi, meliputi komputer, perangkat periferan dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi.
 - f. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data sistem informasi akuntansi.²⁸

3. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Dalam suatu perusahaan sistem informasi akuntansi dapat memenuhi fungsi pentingnyayaitu sebagai berikut:

- a. Menghimpun dan merekam semua data kegiatan bisnis organisais secara efisien dan efektif, serta sumber daya yang berpengaruh dan pihak-pihak yang terlibat dalam aktivitastersebut.
- b. Menangkap data transaksi pada dokumen-dokumen sumber.²⁹
- c. Membuat dan mencatat data transaksi kedalam jurnal-jurnal secara kronologis sesuai dengan yang terjadi. Tujuannya agar pihak manajemen, karyawan dan pihak eksternal dapat meninjau kembali hal-hal yang terjadi.
- d. Mengubah rangkaian data menjadi informasi (dalam sistem yang manual, informasi ini disediakan dalam bentuk dua kategori laporan

²⁸ Fransiscus Octavianus Voets, Jilie J.Sondakh, Anneke Wangkar, “Analisi Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Sumber Alfaria Tri Jaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado”, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, Vol.16 No.04 (2016), h.194

²⁹ Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi* h.23

utama yaitu laporan keuangan dan laporan majerial). Hal ini merupakan fungsi utama sistem informasi akuntansi karena informasi (data) ini lah yang dibutuhkan baik pihak internal dan eksternal perusahaan.

- e. Sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai penyedia informasi untuk pengendalian. Perusahaan seringkali rentan dengan terjadinya kecurangan. Informasi pada sistem informasi akuntansi yang handal dan dapat dipercaya dapat membantu memastikan bahwa sejumlah aktivitas bisnis yang dilakukan efisien dan sesuai dengan tujuan manajemen dan dapat mengamankan kekayaan perusahaan, termasuk untuk memastikan data tersebut tersedia apabila dibutuhkan.

4. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi

Manfaat penting yang dibentuk SIA pada sebuah organisasi antara lain:

- a. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi.
- b. Memproses data menjadi into informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.
- c. Melakukan kontrol secara tepat terhadap aset organisasi.³⁰

Subsistem Sistem informasi akuntansi memproses berbagai transaksi keuangan dan transaksi nonkeuangan yang secara langsung

³⁰ Susanto, Azhar. *Sistem Informasi Akuntansi, Struktur Pengendalian ResikoPengembangan*. (Bandung, 2008.) h.70

memengaruhi pemrosesan transaksi keuangan. Sistem informasi akuntansi terdiri dari tiga subsistem:

a. Sistem pemrosesan transaksi

Mendukung proses operasi bisnis harian. Sistem pemrosesan transaksi penting untuk keseluruhan fungsi dari sistem informasi akuntansi karena untuk perencanaan dan pengendalian produksi, perkiraan penjualan, perencanaan gudang persediaan, riset pasar, dan lain sebagainya

b. Sistem buku besar/ pelaporan keuangan

Menghasilkan laporan keuangan, seperti laporan laba/rugi, neraca, arus kas, pengembalian pajak, serta berbagai laporan lainnya yang disyaratkan oleh hukum. Sistem buku besar dan sistem pelaporan keuangan adalah dua subsistem yang erat hubungannya satu sama lain. Akan tetapi, karena interdependensi operasional keduanya, maka keduanya secara umum dipandang sebagai satu sistem terintegrasi. Ringkasan mengenai aktivitas siklus transaksi diproses sistem buku besar. Sistem pelaporan keuangan mengukur dan melaporkan kondisi sumber daya keuangan serta berbagai perubahan atas sumber daya tersebut

c. Sistem pelaporan manajemen

Sistem pelaporan manajemen memberikan informasi keuangan internal yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis. Para manajer harus menangani dengan segera berbagai masalah bisnis harian, demikian juga perencanaan dan

pengendalian operasinya. Para manajer membutuhkan informasi yang berbeda untuk berbagai jenis keputusan yang harus mereka buat. Sistem pelaporan manajemen menyediakan pihak manajemen internal berbagai laporan keuangan bertujuan khusus serta informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan, seperti anggaran, laporan kinerja, serta laporan pertanggungjawaban.³¹

5. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Sebagai bagian dari sebuah sistem, akuntansi terdiri dari berbagai unsur-unsur. Keberadaan semua unsur dalam sebuah sistem adalah sangat penting. Berikut unsur-unsur sistem informasi akuntansi terdiri dari:

a. Formulir atau Dokumen

Merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang pertama, karena dalam pelaksanaan transaksi ekonomi didalam sebuah perusahaan dibutuhkan suatu bukti atau dokumen (tertulis ataupun bentuk elektronik) sumber untuk dapat diproses secara akuntansi, menjadi sebuah laporan. Contoh formulir: dapat berupa bukti dasar, seperti nota, kwitansi, bukti kas keluar, bukti kas masuk, memo, dan formulir dapat juga berupa sabagai alat bantu dalam mengerjakan proses akuntansi, seperti: kolom jurnal umum, kolom jurnal khusus, kolom buku besar dan buku besar pembantu, kolom kertas kerja, dan masih

³¹ Hall, James A. *Accounting Information System*, Edisi ke-4, (Jakarta. SalembaEmpat,2009.) h.14

banyak lagi.

b. Catatan atau Jurnal

Catatan atau jurnal sebagai proses pencatatan. Pada sistem informasi akuntansi untuk memudahkan posting ke buku besar khususnya buku besar transaksi terlebih dahulu dicatat kedalam jurnal. Pada sistem informasi akuntansi manual transaksi yang sering terjadi dapat disediakan jurnal khusus disamping jurnal umum. Karena dalam perancangan jurnal sebaiknya setiap transaksi sejenis disediakan jurnal khusus sendiri, maka jurnal khusus yang diperlukan akan sangat tergantung pada kebutuhan perusahaan yang bersangkutan. Sedangkan pada sistem informasi akuntansi berbasis komputer jurnal khusus dan buku besar pembantu bisa diwujudkan dalam bentuk modul-modul, sehingga ada modul piutang usaha, hutang usaha, dan sebagainya. Masing-masing modul dapat terintegrasi dengan general buku besar dan dapat pula terpisah.

c. Pembukuan

Pembukuan atau proses posting dalam buku besar. Buku besar terdiri dari buku besar dan buku besar pembantu. Karena buku besar pembantu sering dibuat dalam bentuk lembaran terpisah maka buku besar pembantu ini sering pula disebut dengan kartu pembantu. Buku besar merupakan kumpulan dari akun-akun, sehingga buku besar merupakan kumpulan akun-akun umum dan buku besar pembantu merupakan kumpulan dari akun-akun pembantu.

d. Laporan

Laporan sebagai output sistem informasi akuntansi. Dalam proses penyelesaian laporan keuangan, data berisi dari klasifikasi jurnal pada akun-akun buku besar yang diproses dalam kertas kerja yang disesuaikan dengan ayat jurnal penyesuaian, dicari neraca saldo setelah disesuaikan sehingga pada akhirnya menghasilkan laporan laba rugi dan neraca. Sistem informasi akuntansi yang baik harus mampu menghasilkan laporan yang berisikan informasi yang digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan baik manajemen maupun pihak luar perusahaan.³²

6. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan alat yang memberikan informasi dan data yang akurat yang harus diterapkan oleh perusahaan perdagangan dan juga sistem informasi akuntansi penjualan merupakan aspek khusus yang menyangkut aktivitas penjualan secara structural organisasional, yang dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam mengambil keputusan terutama dibidang penjualan melalui laporan penjualan, dan aktivitas penjualan secara tunai maupun kredit menjadi sumber pendapatan perusahaan, yang berpengaruh pada pertumbuhan perusahaan.

³² Mirza Maulinahardi Ranatarisza, *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi pada Administrasi Bisnis*, (Malang: Tin UB PRESS, 2013), h. 9

7. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan diatas adalah sebagai berikut :

a. Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli, mengisi faktur penjualan, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

b. Fungsi Kas

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

c. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Dalam penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli.

e. Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan

penjualan.³³

8. Tujuan Penyusunan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Untuk keberhasilan aktivitas penjualan menjadi penentu keberhasilan aktivitas penjualan menjadi penentu keberhasilan pimpinan perusahaan dalam mengelola perusahaan, sehingga apabila aktivitas penjualan tidak didukung oleh pengelolaan yang baik melalui sistem informasi akuntansi penjuala yang memadai, maka akan sangat sulit bagi perusahaan untuk mempertahankan kegiatan perusahaan dalam era sekarang ini.

Menurut Azhar Susanto dalam aktivitas penjualan perlu disusun sistem akuntansi disebabkan sebagai berikut:³⁴

- a. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan kurang di kelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, pendapatan juga akan berkurang.
- b. Pendapatan dari hasil penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan oleh karenanya perlu diamankan.
- c. Akibat ada penjualan akan merubah posisi harta dan menyangkut:
 - 1) Timbulnya piutang kalua penjualan secara

³³ *Ibid.* h.406

³⁴ Azhar susanto. *Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Pratika Penyusunan Metode dan Prosedur Edisi Kedelapan* : (Bandung, 2004), 221

kredit atau masuknya uang kontan kalua penjualan secara tunai

- 2) Kuantitas barang akan berkurang di gudang karena penjualanyang terjadi.

Sedangkan menurut Soemita Adikoeroema tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebagai berikut:

- a. Semua penjualan baik kontan maupun kredit dicatat segera dengantepat dan teliti.
- b. Semua pengeluaran persediaan barang dagangan dari gudang baik yang dijual maupun untuk keperluan lainnya harus diperiksa sedemikian rupa sehingga kemungkinan pencurian atau penyalahgunaan barang dapat dikurang seminimal mungkin.
- c. Retur penjualan harus benar-benar ada persetujuan untuk mencegah adanya pencurian, kecurangan dan kecelakaan.
- d. Penanganan penjualan dan penerimaan uang kas harus diperiksa sedemikian rupa sehingga terdapat internal check yang tepat.
- e. Harus dilakukan pengendalian yang memadai terhadap penjualan kredit, sehingga ketelitian secara teratur dapat diperksa agar tercipta suatu pengendalian terhadap piutang dagang.

Dengan demikian akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan secara memadai akan menghasilkan catatan-catatan, formulir-formulir serta prosedurprosedur yang tepat dan teliti dengan suatu pengendalian internal yang dapat mengurangi kemungkina kecurangan, pencurian, dan kesalahan-kesalahan lainnya.

D. Konsep Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba dari adanya suatu transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.³⁵ Penjualan artinya penjualan barang dengan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasa dilakukan secara teratur.³⁶ Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar. Maka dari itu perusahaan harus memiliki perencanaan terhadap penjualan, dimana perencanaan penjualan adalah suatu rencana terhadap penjualan dengan berpedoman terhadap hasil penjualan yang telah tercapai pada masa lalu. Penyusunan rencana penjualan sangat membantu pemimpin dalam mengawasi jalannya sistem yang telah diterapkan perusahaan sehingga dapat melihat sampai sejauhmana hasil yang telah dicapai selama periode yang telah ditetapkan.

Sistem penjualan merupakan sekelompok unsur atau bagian yang saling berhubungan dan berfungsi

³⁵ Mirza Maulinahardi Ranatarisza, *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi pada Administrasi Bisnis*, (Malang: Tin UB PRESS, 2013), h. 9

³⁶ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, ed.4, (Jakarta: Salemba Empat 2015), h. 6

secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap perusahaan pasti memiliki sistem penjualan yang berbeda-beda tergantung jenis usahanya.³⁷

2. Jenis-Jenis Penjualan

Terdapat jenis-jenis penjualan yang dikenal oleh masyarakat. Berikut adalah jenis-jenis penjualan tersebut :

- a. *Trade selling*, dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk-produk mereka.
- b. *Missionary selling*, adalah usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memborong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
- c. *Technical selling*, usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijual.
- d. *New business selling*, usaha untuk membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering digunakan oleh perusahaan asuransi.
- e. *Responsive selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

³⁷ Chairul Marom, *System Akuntansi Perusahaan Dagang*, (Jakarta : PT. Prenhallindo, (2002), h.29

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain sebagai berikut:

a. Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersil atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu: penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan:

- 1) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- 2) Harga produk
- 3) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengharataran, pelayanan, sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Jenis pasar
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasar

- 3) Daya belinya
- 4) Frekuensi pembeli
- 5) Keinginan dan kebutuhan

c. Modal

Modal maksudnya akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjualan. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk kegiatan tersebut.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Perusahaan besar biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan.

e. Faktor Lain

Faktor-faktor ini, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Ada pengusaha yang berpegang pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang

yang baru. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosilainnya.³⁸

E. Pengendalian Internal

1. Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian (*control*) adalah mekanisme yang diterapkan baik untuk melindungi perusahaan dari risiko atau untuk meminimalkan dampak risiko tersebut pada perusahaan jika risiko tersebut terjadi.³⁹ Pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi.⁴⁰ Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh kekayaan organisasi dari berbagai arah.

Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya

³⁸ Nanda Rizky, *Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Akzo Nobel Wood Finishes And Adhesives Indonesia* (Medan: Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, 2014), h. 12

³⁹ Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi*, ed.1, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 70

kebijakan menajerial yang telah ditetapkan.⁴⁰

Sistem pengendalian intern adalah proses yang integral pada tindakan dan kegiatan yang dilakukan secara terus menerus oleh pimpinan dan seluruh pegawai untuk memberikan keyakinan memadai atas tercapainya tujuan organisasi melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan pelaporan keuangan, pengamanan aset, dan ketaatan terhadap peraturan perundang-undangan.⁴¹

Adapun pandangan pengendalian dalam ekonomi Islam adalah pengendalian dilakukan untuk meluruskan yang tidak lurus, mengoreksi yang salah, dan membenarkan yang hak sesuai dengan cara-cara yang didasarkan pada syariah Islam. Salah satu dasar hukum sistem pengendalian internal terdapat dalam Q.S Al-Mujadilah ayat 7, yang berbunyi:

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ مَا
يَكُونُ مِنْ جَنَّةٍ إِلَّا هُوَ رَابِعُهُمْ وَلَا خَمْسَةَ إِلَّا هُوَ
سَادِسُهُمْ وَلَا آدْنَىٰ مِنْ ذَلِكَ وَلَا أَكْثَرَ إِلَّا هُوَ مَعَهُمْ أَيْنَ مَا
كَانُوا ثُمَّ يُنَبِّئُهُمْ بِمَا عَمِلُوا يَوْمَ الْقِيَامَةِ ۚ إِنَّ اللَّهَ بِكُلِّ شَيْءٍ

عَلِيمٌ

⁴⁰ Anastasia Diana, Lilis Setiawati, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Andi Publisher, 2012) h.82

⁴¹ Sarita Permata Dewi, “Pengaruh Pengendalian Internal Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan Spbu Yogyakarta”, *Jurnal Nominal* (2012), h. 5

Artinya:” Tidakkah kamu perhatikan, bahwa sesungguhnya Allah mengetahui apa yang ada di langit dan di bumi? Tiada pembicaraan rahasia antara tiga orang, melainkan Dialah keempatnya. Dan tiada (pembicaraan antara) lima orang, melainkan Dialah keenamnya. Dan tiada (pula) pembicaraan antara jumlah yang kurang dari itu atau lebih banyak, melainkan Dia berada bersama mereka di manapun mereka berada. Kemudian Dia akan memberitahukan kepada mereka pada hari kiamat apa yang telah mereka kerjakan Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu”. (Q.S.Al-Mujadilah:7)

Dengan adanya sistem pengendalian internal ini maka penerimaan dan pengeluaran kas dalam perusahaan tidak dapat digelapkan Sistem pengendalian internal ini sangat penting dalam pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan, karena dengan adanya sistem pengendalian internal, maka kecurangan yang mungkin dilakukan karyawan dapat diminimalisir, Pengendalian internal dapat dikatakan baik apabila suatu perusahaan sudah memenuhi unsur-unsur yang terdapat pada pengendalian internal yang mana dilihat dari kajian teori yang memiliki 4 unsur sistem pengendalian internal seperti struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas, dan karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, Adapun tujuan pengendalian intern :

- a. Menjaga kekayaan organisasi/mengamankan asset

- b. Memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

2. Tujuan Pengendalian Internal

Terdapat empat tujuan pengendalian internal yang harus diperhatikan, yaitu sebagai berikut:

- a. Pencatatan, pengolahan data dan penyajian informasi yang dapat dipercaya.
- b. Mengamankan aktiva perusahaan
- c. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional
- d. Mendorong pelaksanaan kebijaksanaan dan peraturan hukum yang ada.⁴²

3. Indikator Pengendalian Internal

Terdapat beberapa indikator pada pengendalian internal. Berikut merupakan indikator pengendalian internal yaitu:

- a. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan lingkungan perusahaan yang mencakup sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian yang ada di organisasi tersebut. Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap lingkungan pengendalian adalah filosofi manajemen (manajemen tunggal dalam

⁴² Sanyoto Gondodiyoto, *Pengelolaan Fungsi Audit Sistem Informasi*, (Jakarta: MitraWacana Media, 2009), h. 146

persekutuan atau manajemen bersama dalam perseroan) dan gaya operasi manajemen, struktur organisasi, serta praktek kepersonaliaaan.

Lingkungan pengendalian ini amat penting karena menjadi dasar keefektifan unsur-unsur pengendalian intern yang lain. Komponen ini meliputi sikap manajemen di semua tingkatan secara umum dan konsep kontrol secara khusus, hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas, dan kepentingan terhadap kesejahteraan sosial.

b. Penilaian Risiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai resiko yang di hadapi oleh perusahaan. Suatu resiko yang telah diidentifikasi dapat dianalisa dan di evaluasi sehingga dapat diperkirakan intensitas dan tindakan yang dapat meminimalkannya.

c. Prosedur Pengendalian

Prosedur pengendalian merupakan berbagai proses upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. Prosedur pengendalian meliputi hal-hal sebagai berikut :

- 1) Personil yang kompeten, mutasi tugas dan cuti wajib;
- 2) Pelimpahan tanggung jawab;
- 3) Pemisahan tanggung jawab untuk kegiatan terkait;
- 4) Pemisahan fungsi akuntansi, penyimpanan aset dan operasional.

d. Informasi dan Komunikasi

Merupakan elemen-elemen yang penting dari pengendalian intern perusahaan. Informasi tentang lingkungan pengendalian, penilaian resiko, prosedur pengendalian dan monitoring diperlukan oleh manajemen sebagai pedoman operasional dan menjamin ketaatan dengan pelaporan hukum dan peraturan-peraturan yang berlaku pada perusahaan.

e. Pemantauan

Pemantauan terhadap sistem pengendalian intern akan menentukan kekurangan serta meningkatkan efektifitas pengendalian. Pengendalian intern dapat di monitor dengan baik dengan cara penilaian khusus atau sejalan dengan usaha manajemen. Usaha pemantauan yang terakhir dapat dilakukan dengan cara mengamati perilaku karyawan.

4. Tujuan Pengendalian Internal Penjualan

Tujuan pengendalian internal penjualan menurut Arnes dan Loebbecke yang diali bahasakan oleh Amr Abadi Jusuf dalam Jessy Widyastuti Tjendra (2005:25) adalah sebagai berikut:

- a. Penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman, yang dilakukan kepada pelanggan non-aktif.
- b. Transaksi penjualan diotorisasi sebagaimana mestinya,
- c. Seluruh penjualan yang ada telah dicatat.
- d. Penjualan yang dicatat adalah jumlah yang dikirim dan ditagih telah dicatat dengan benar

- e. Penjualan dicatat pada tepat waktu
- f. Transaksi penjualan dimasukkan dengan benar dalam buku tambahan dan telah diikhtisarkan dengan benar.

Berdasarkan uraian di atas tujuan internal penjualan merupakan pelunasan dari tujuan pengendalian internal secara umum yaitu meningkatkan kegiatan operasi yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, kesesuaian hukum, dan peraturan perundang-undangan, di antaranya adalah uraian nomor tiga sampai dengan nomor enam merupakan perluasan dari keandalan laporan keuangan.

F. Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam perspektif Islam

Jual beli adalah aktivitas yang diperbolehkan, adapun dasar hukumnya adalah : Surah Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن
رَّبِّهِ فَاتْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : “ Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena

mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya". ((QS. Al-Baqarah: 275)

Arti ayat tersebut adalah Allah menghalalkan dan memperbolehkan jual beli dan mengharamkan riba, riba yang dimaksud adalah penambahan dalam jual beli dimana penambahan tersebut harus dilakukan secara adil agar seimbang dan kedua belah pihak telah sama-sama bersepakat atas pembayaran jual beli tersebut. Terdapat dalam surah Al-Baqarah ayat 282

Berdasarkan ayat Al-qur'an tersebut bahwa -jual beli adalah pekerjaan yang halal dan mulia, ulama-ulama telah sepakat jual beli diperbolehkan karena manusia tidak akan bisa mencukupi segala kebutuhan hidupnya tanpa bantuan dari orang lain atau pihak-pihak lain tetapi bantuan atau barang yang dimiliki oleh orang lain haruslah diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

Pengendalian atau pengawasan dalam pandangan islam dilakukan untuk meluruskan yang bengkok, memperbaiki yang salah dan mengembalikan ke jalan yang benar (shiratalmustaqim). Pengawasan dalam islam terbagi dua. Pertama, pengawasan yang berasal dari luar diri sendiri, berupa pengawasan yang di atur dalam mekanisme kontrol di organisasi atau perusahaan. Sebagaimana terdapat pada QS. Al- Mujaadillah ayat 7:

أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ مَا يَكُونُ
 مِنْ جَنَاحٍ ثَلَاثَةً إِلَّا هُوَ رَابِعُهُمْ وَلَا خَمْسَةَ إِلَّا هُوَ سَادِسُهُمْ وَلَا
 أَدْنَىٰ مِنْ ذَلِكَ وَلَا أَكْثَرَ إِلَّا هُوَ مَعَهُمْ أَيُّنَ مَا كَانُوا ثُمَّ يُنَبِّئُهُمْ
 بِمَا عَمِلُوا يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِنَّ اللَّهَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٧﴾

Artinya: “Tidakkah kamu perhatikan, bahwa Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang ada di langit dan di bumi? tiada pembicaraan rahasia antara tiga orang, melainkan Dia-lah keempatnya. dan tiada (pembicaraan antara) lima orang, melainkan Dia-lah keenamnya. dan tiada (pula) pembicaraan antara jumlah yang kurang dari itu atau lebih banyak, melainkan Dia berada bersama mereka di manapun mereka berada. kemudian Dia akan memberitahukan kepada mereka pada hari kiamat apa yang telah mereka kerjakan. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui segala sesuatu”. (QS. Al- Mujaadillah:7)

Pengendalian yang berasal dari luar diri sendiri, seperti yang dilakukan sistem pada sebuah lembaga atau institusi melalui pengawasan dari manajemen yang ada. engendalian dalam intern memiliki beberapa landasan, diantaranya:

- a. Tawa Shaubis Shabri, saling menasehati atas dasar kesabaran dengan kata lain pengendalian yang dilakukan berulang-ulang. Sebagai mana telah di jelaskan oleh Allah SWT dalam QS. Al-Ashr ayat 3:

إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ

وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾

Artinya : “kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta saling menasihati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran”. (QS. Al-Ashr : 3)

- b. Tawa Saubis Marhamah, saling menasihati atas dasar kasih sayang.

Yakni pengendalian dengan pendekatan secara personal dengan tujuan untuk pencegahan. Sesuai dengan firman Allah SWT dalam Q.S Al-Balad ayat 17:

ثُمَّ كَانَ مِنَ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ وَتَوَاصَوْا

بِالْمَرْحَمَةِ ﴿١٧﴾

Artinya: “dan Dia (tidak pula) Termasuk orang-orang yang beriman dan saling berpesan untuk bersabar dan saling berpesan untuk berkasih sayang”. (Q.S Al-Balad : 17)

G. Penelitian Terdahulu yang Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ari Juanda Tahun 2019 dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Indosat Tbk. Di

Medan.⁴³ Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT.Indosat (Tbk) Medan. Hal ini terlihat dari nilai t hitung $> t$ tabel dan signifikansi $0.00 < 0.05$. Berdasarkan hasil penelitian untuk sistem informasi akuntansi termasuk dalam kategori baik. Untuk efektivitas pengendalian internal penjualan termasuk dalam kategori baik.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Dea Sarah Sati Hana'an tahun 2019.

Yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan.⁴⁴ Hasil penelitian menunjukan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan dengan t hitung $(0,738) < (1,692)$. Pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan karena nilai t hitung sebesar $(4,390) > (1,692)$. Serta ada pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal

⁴³ Ari Juanda. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Indosat Tbk. Di Medan. *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area Tahun 2019

⁴⁴ Dea Sarah Sati Hana'an. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan. *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Trea tahun 2019

secara bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan dengan F hitung $(9,953) > (3,28)$ F tabel. Nilai koefisien determinasi sebesar 0,376 atau 37,6%. Hal ini berarti sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang 37,6% sisanya 62,4% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti seperti prosedur penjualan, pengendalian umum, sumber daya manusia perusahaan maupun tingkat keuntungan atau laba, dll.

Penelitian Aisiyah Kusuma Wardani, yang berjudul Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Nasmoco Bengawan Motor Solo Slamet Riyadi.⁴⁵ Hasil penelitiannya secara keseluruhan PT. Nasmoco Bengawan Motor telah melakukan aktivitas penjualan mobil, spare part / suku cadang dan jasa service dengan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan komponen model struktur pengendalian internal. Dan transaksi yang terjadi pada PT Nasmoco Bengawan Motor mayoritas justru mengalami penurunan, ini disebabkan keterbatasan penulis dalam mendapatkan informasi laporan keuangan terkait. Sehingga, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi kurang bisa mempengaruhi kinerja keuangan PT Nasmoco Bengawan Motor pada Desember 2008 dan Januari 2009.

3. Penelitian Rina Silalahi, Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas

⁴⁵ Aisiyah Kusuma Wardani, Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Nasmoco Bengawan Motor Solo Slamet Riyadi

Pada PT. Trubus Media Swadaya Medan.⁴⁶ Hasil penelitiannya sistem informasi akuntansi yang ditetapkan PT. Trubus Media Swadaya Medan dalam memproses transaksi penjualan dan penerimaan kas telah mampu menghasilkan informasi yang handal pada masa sekarang dan masa yang akan datang.

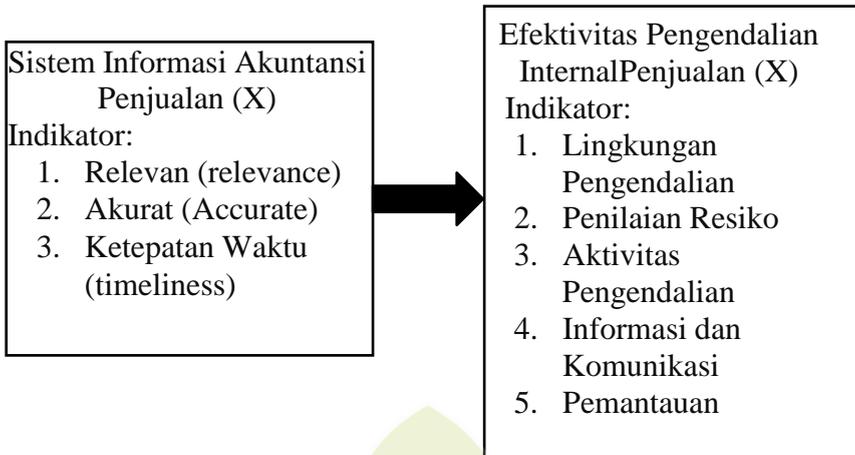
Terdapat perbedaan dan persamaan antara penelitian-penelitian di atas dengan apa yang hendak peneliti lakukan. Persamaannya adalah terletak pada variabel yang akan diteliti yakni Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan. Sedangkan perbedaannya yakni terletak pada objek penelitian yang hendak diteliti yaitu Pada PT. Cahaya Lestari Teguh Makmur Bandar Lampung.

H. Kerangka Berfikir

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas yaitu Sistem informasi akuntansi penjualan terhadap variabel terikat yaitu pengendalian internal penjualan. Kerangka penelitian digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas. Adapun rerangka pemikiran penelitian ini digambarkan pada model berikut ini:

⁴⁶ ⁴⁷ Rina Silalahi, Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Trubus Media Swadaya Medan

Gambar 2.1 Diagram Kerangka Pemikiran



I. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal penjualan Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rina Silalahi mengatakan sistem informasi akuntansi penjualan, penerimaan kas dan pengendalian intern merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan dan penerimaan kas dari penjualan sehingga tindakan manipulasi terdapat penjualan dan penerimaan kas dapat dihindari.

Berdasarkan uraian diatas, penelitian ini dimaksudkan untuk menguji kembali hubungan antara penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian internal penjualan.

H1 : Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. *Manajemen Pemasaran*.
Depok: PT RajaGrafindo Persada, 2016

Anastasia Diana, Lilis Setiawati, *Sistem Informasi Akuntansi*,
Andi Publisher, 2012

Andre Martin dan Bhaskarra, *Kamus Bahasa Indonesia
Millenium*, Surabaya: Karina Surabaya, 2002

Ariawan, *Sistem Informasi Manajemen*, Gorontalo: Fekon
UNISAN, 2001 Azhar Susanto, *Sistem Informasi
Akuntansi*, Bandung: Lingga Jaya, 2003

Bambang Supomo dan Nur Indriantoro, *Metodologi Penelitian
Bisnis*, Yogyakarta: Penerbit BFEE UGM, 2002

Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta :
Liberty, 2000

Busyra Azheri, *Corporate Social Responsibility; Dari
Voluntary Menjadi Mandatory*, Rajawali Pers, Jakarta,
2012

Chairul Marom, *System Akuntansi Perusahaan Dagang*,
Jakarta : PT.Prenhallindo, 2002

Elizabeth Lucky Maretha, *et. al.*, *Akuntansi Dasar* , Jakarta: PT
Grasindo, 2007

George Boeree, *Psikologi Sosial*, terj. Ivan Taniputra,
Yogyakarta: Ar- RuzMedia, 2008

Hall, James A. *Accounting Information System, Edisi ke-4*,
Jakarta. SalembaEmpat, 2009.

- Hasan Alwi, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Departemen Pendidikan Nasional Balai Pustaka, 2005
- Hery. *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2014
- Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23 Edisi 8*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016
- Indrayati, *Sistem Informasi Akuntansi*, Malang: Aditya Media Publishing, 2016
- Kieso, Donald E. Jerry J. Weygandt, Paul D. Kimmel. *Accounting Principles Pengantar Akuntansi Edisi 7 Jilid .* Jakarta: Salemba Empat, 2014
- Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia 2011
- Mirza Maulinahardi Ranatarisza, *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi pada Administrasi Bisnis*, Malang: Tin UB PRESS, 2013
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, ed. 4, Jakarta: Salemba Empat 2015
Musthafa, *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta : CV. Andi Offset 2017
- Raymond Mc Leod Jr, George P.Schell, *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat, 2008
- Rully Indrawan dan Poppy Yaniawati, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran Untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan*. Bandung : PT. RefikaAditama, 2014
- Saparuddin Siregar, Nurlaila dkk, *Akuntansi Syariah*, Medan: Madenatera 2016
- Suharsimi Arikunto, *Metodelogi penelitian*. Yogyakarta: Bina Aksara, 2006 Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif

Kualitatif dan R&D. (Jakarta .CV. Alfabeta. 2011)

Soekanto, Soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers, 2002

Sanyoto Gondodiyoto, *Pengelolaan Fungsi Audit Sistem Informasi*, Jakarta: MitraWacana Media, 2009.

Sarlito W. Sarwono, *Psikologi Sosial*, Jakarta: Salemba Humanika, 2009 Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta : Pustaka Baru Press, 2005 **Jurnal dan Karya Ilmia:** Aan Anshori, “*Digitalisasi Ekonomi Syariah*”. *Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Islam* Vol. 7 No. , 2016, 4

Alannita,Putu Ni & Suaryana, Ngurah I Gusti Agung. “Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen, dan Kemampuan Teknik Pemakai Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Individu ” . *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*Vol. 6, No. 204

Ari Juanda. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Indosat Tbk. Di Medan. *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area Tahun 2019.

Fransiscus Octavianus Voets, Jilie J.Sondakh, Anneke Wangkar, “Analisi Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Sumber Alfaria Tri Jaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado”, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol.16 No.04 (2016), h.194

Marzully Nur dan Denies Priantinah, “Analisis Faktor-Fakor yang Mempengaruhi Pengungkapan Corporate Social Responsibility” *Jurnal Nominal*, Vol I, No I, 2012

Mohamad Toha ,”Kepatuhan Pengendara Sepeda Motor di Simpang Lima Gumul”, *Skripsi*: Sekolah Tinggi Agama

Islam Negeri Kediri, 2015

Nanda Rizky, —Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Akzo Nobel Wood Finishes And Adhesives Indonesia (Medan: Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, 204)

Nova Handayani, Jullie J. Sondakh Evaluasi, “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pembiayaan Musyarakah Pada PT. Bank Muamalat Kantor Cabang Manado”, Jurnal Emba Vol.4 No.1(Maret 2016), h. 774.

Sarita Permata Dewi, “Pengaruh Pengendalian Internal Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Karyawan Spbu Yogyakarta”, Jurnal Nominal (2012)

Yunus Handoko, “Implementasi Social and Environmental Disclosure dalam Perspektif Teoritis” Jurnal JIBEKA, Vol.8 No.2, 2014

