

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM MENINGKATKAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT. PUTRA PERDANA INDONIAGA CABANG SURABAYA

Ananda Salma Salsabilla¹⁾ Edi Bintoro²⁾

Program Studi Akuntansi

Institut Kesehatan dan Bisnis "IKBIS" Surabaya

Jl. Medokan Semampir Indah No.27 Surabaya, 60119

Email : 1) penulis@someserver.com.

Abstract: In this era of revolution, companies in Indonesia are experiencing very rapid development as well as automotive companies. In the development of sales in the automotive sector, credit sales are more in demand among the public because they can reach the entire market share. With a credit sales accounting information system owned by the company, the company gets an effective report in knowing the flow of structured credit sales. Credit Sales Accounting Information System includes the credit sales process from the beginning of receiving orders to issuing units and collecting receivables. The purpose of this study was to analyze the role of credit sales accounting information systems in an effort to improve the existing internal control system using descriptive qualitative research methods. The conclusion of the results of this study is that the credit sales accounting system implemented at PT. Putra Perdana Indoniaga still has shortcomings, among others: (1) There is no separation of parts in the cash receipts, warehouse and billing still together. The author's suggestion to the company is to implement functions in the credit sales accounting information system in accordance with applicable standards.

Keywords: Accounting Information System, Credit Sales, Internal Control

Dalam era modern dan revolusi industri 4.0, perkembangan otomotif mempengaruhi kemajuan perusahaan dan penyebaran informasi di masyarakat. Sistem informasi yang responsif dan akurat menjadi kunci untuk mencapai tujuan penjualan dan laba perusahaan. Krismiaji (2015:16) menekankan pentingnya sistem informasi dalam mengumpulkan dan mengolah data untuk mencapai tujuan organisasi, sementara Merystika (2013:340) menganggap sistem informasi akuntansi sebagai komponen krusial dalam organisasi (Djoharam, 2021). Sistem informasi yang efektif melibatkan koordinasi antar fungsi perusahaan untuk memastikan kelancaran informasi dan mencegah kerugian, serta mencatat transaksi penjualan dan pengeluaran secara wajar untuk menghindari kecurangan (Sulistiyaningtyas, 2019).

Perusahaan dagang dan industri mengenal dua sistem penjualan: tunai dan kredit (Steenbergen & Tuinhof, 2017). Penjualan tunai memudahkan perusahaan dalam menerima kas, sedangkan penjualan kredit menawarkan keuntungan lebih besar karena pembayaran dapat ditunda (Saputri, 2011). Piutang, yang timbul dari penjualan kredit, merupakan

komponen penting dalam neraca perusahaan dan memerlukan pengendalian efektif untuk menghindari masalah seperti keterlambatan pembayaran (Rahmawati, 2020). Pengendalian piutang yang efektif melibatkan jadwal penagihan rutin, pembuatan daftar tagihan, dan konfirmasi saldo piutang kepada pelanggan. Manajer perlu mengawasi kegiatan ini untuk memastikan keberhasilan operasional perusahaan (Akbar, 2018).

Pimpinan perusahaan harus menyediakan informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan. Penjualan adalah komponen penting yang membantu membiayai operasional dan mengembangkan unit usaha. Sistem informasi akuntansi penjualan penting untuk menghasilkan informasi yang tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya. PT. Putra Perdana Indoniaga menggunakan sistem komputerisasi DMS untuk memudahkan proses penjualan dan pengawasan. Sistem ini mendukung pengambilan keputusan penjualan dengan menyediakan informasi akurat bagi manajemen, meningkatkan penjualan kredit, dan memantau pencapaian perusahaan (Tumalun & Pangerapan, 2019).

Sistem, menurut L. James Havery, adalah prosedur logis yang terdiri dari subsistem yang berinteraksi untuk efisiensi dan efektivitas, dengan analisis sistem yang menguraikan komponen untuk mengidentifikasi masalah dan memahami kerja sistem (Prasetiyati et al., 2016). PT. Putra Perdana Indoniaga menghadapi tantangan dalam kinerja karyawan dan penerapan sistem informasi akuntansi yang tidak selaras dengan visi dan misi perusahaan. Pengendalian internal, sebagai fungsi penting dari sistem informasi akuntansi, berfokus pada kinerja perusahaan dan individu, diukur melalui indikator prestasi, kerja sama, dan tanggung jawab (Romney & Steinbart, 2018). Kualitas sumber daya manusia esensial untuk efektivitas perusahaan, dan lemahnya pengendalian internal dapat menyebabkan kecurangan dan informasi yang tidak akurat. Kinerja optimal diukur dari hasil kerja karyawan dibandingkan dengan standar perusahaan, dengan kompetensi karyawan, pimpinan, dan organisasi menjadi landasan keberhasilan (Suswardji, Hasbullah, & Albatross, 2012). Sistem informasi akuntansi mendukung manajer dalam perencanaan, pengawasan, pengendalian, dan membantu karyawan dalam melihat prospek kerja mereka (Tuerah, 2013).

Pengendalian internal yang efektif memerlukan pembagian tugas yang jelas, pencatatan transaksi yang akurat, praktik yang sehat, dan pegawai yang cakap, yang semuanya berkontribusi pada efektivitas dan efisiensi sistem informasi akuntansi penjualan kredit (Harahap, 2023). Kinerja karyawan, menurut Sri Harti (2012), adalah refleksi nyata dari sikap individu dalam organisasi, sedangkan Yualima & Suhana (2012) mendefinisikan kinerja sebagai tingkat keberhasilan dalam melaksanakan tugas berdasarkan standar yang telah ditetapkan (Hadijah et al., 2021). Sistem informasi akuntansi adalah bagian penting dari sistem informasi organisasi yang mengolah data keuangan dan non-keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan (Putra, 2016). Pengendalian internal, menurut Arsiningih (2015), memberikan keyakinan akan pencapaian tujuan perusahaan dan mencegah penyalahgunaan sistem (Saraswati, 2021). Hall (2001) menambahkan bahwa pengendalian internal mengawasi aktivitas ekonomi perusahaan dan membantu manajer memastikan kebenaran informasi dalam laporan.

Peneliti akan melakukan studi dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Surabaya,” bertujuan untuk memahami bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit diterapkan untuk meningkatkan pengendalian internal di perusahaan tersebut. Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat tambahan referensi untuk Universitas, menjadi masukan berharga bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk peningkatan kinerja karyawan, dan membantu penulis dalam mengembangkan teori pengetahuan yang telah dipelajari selama kuliah.

METODE

Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, karena penelitian ini mempunyai tujuan untuk mendalami suatu kejadian atau fenomena yang terjadi dan memaparkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan atas data, informasi dan fakta yang didapat dilapangan saat melakukan penelitian. Dalam penelitian ini peneliti akan mendalami pengaruh sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap kinerja karyawan. Secara umum, Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa bahasa tertulis atau lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati, dengan tujuan untuk menjelaskan dan menganalisis fenomena individu atau kelompok, peristiwa, dinamika sosial, sikap, keyakinan, dan persepsi. Menurut Setyosari (2010), Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan metode observasi, wawancara, analisis, dan metode pengumpulan data lainnya untuk menyajikan respon dari perilaku subjek. Menurut Sugiyono (2018), Penelitian kualitatif digunakan untuk meneliti kondisi objek alamiah, di mana peneliti adalah instrumen kunci (Pahleviannur et al., 2022).

Objek Penelitian

Objek penelitian adalah suatu sasaran ilmiah yang diteliti, dianalisis, dan diriset. Objek penelitian juga berupa suatu gambaran sasaran ilmiah yang akan dijelaskan untuk mendapatkan informasi dan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Menurut Satibi (2011 : 74) objek penelitian secara umum memetakan atau menggambarkan wilayah atau sasaran penelitian secara komprehensif yang meliputi karakteristik

wilayah, sejarah perkembangan, struktur organisasi, tugas pokok, dan fungsi lain – lain sesuai dengan pemetaan wilayah penelitian yang dimaksud (Bening Azhilmi, 2015). Dalam penelitian ini objek yang di pilih PT. Putra Perdana Indoniaga yang beralamatkan di Jl. Raya Kenjeran No.619, Dukuh Sutorejo, Kec. Mulyorejo, Kota Surabaya, Jawa Timur.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh langsung dari lapangan sesuai dengan kondisi saat penelitian berlangsung. Data primer ini dikumpulkan melalui teknik wawancara, yang merupakan metode penting untuk mendapatkan informasi relevan yang diharapkan oleh peneliti. Menurut Subagyo (2011), wawancara adalah kegiatan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada responden. Bening Azhilmi (2015) menambahkan bahwa wawancara melibatkan interaksi langsung dan komunikasi lisan antara pewawancara dengan responden. Sugiono (2009) mendefinisikan wawancara sebagai pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, yang memungkinkan konstruksi makna dalam suatu topik tertentu. Dengan wawancara, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih dalam tentang interpretasi partisipan terhadap situasi dan fenomena yang terjadi, yang mungkin tidak dapat ditemukan hanya melalui observasi saja, seperti yang dijelaskan oleh Muchammad Romy Ashari (2019). Kesimpulannya, wawancara adalah teknik pengumpulan data yang melibatkan tanya jawab langsung antara peneliti dan pihak terkait dengan objek penelitian. Peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur dengan menetapkan masalah dan pertanyaan berdasarkan pokok permasalahan penelitian dan dilakukan secara spontan untuk mendapatkan informasi dari partisipan atau informan.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Langkah-langkah yang diambil dalam melakukan analisis kualitatif meliputi beberapa tahapan. Pertama, peneliti mentranskrip data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi. Kemudian, data hasil penelitian

dipilih dan direduksi, yang berarti peneliti memilah informasi relevan, mengumpulkan data yang diperlukan, dan membuang data yang tidak digunakan. Setelah proses reduksi, data yang telah dipilih disajikan dalam bentuk deskripsi. Penyajian data ini melibatkan pengelompokan data-data yang saling terkait satu sama lain yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Data-data ini kemudian dianalisis dan disimpulkan untuk mendapatkan hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Surabaya

PT. Putra Perdana Indoniaga atau Wuling Perdana Kenjeran merupakan perusahaan yang bergerak di bidang otomotif. PT. Putra Perdana Indoniaga didirikan pada Tanggal 28 Desember 1992 berdasarkan Keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia No. C2-13287 HT.01.01.Th 93. Perusahaan yang beralamatkan di Jl. Raya Kenjeran No.619, Dukuh Sutorejo, Kec. Mulyorejo, Kota Surabaya, Jawa Timur. Salah satu dealer yang berada dibawah naungan PT. SAIC General Motor Wuling (SGMW) Indonesia atau Wuling Motors. Wuling Perdana Kenjeran telah didukung berbagai fasilitas dealer yang lengkap, meliputi jasa penjualan (*Sales*), perawatan dan perbaikan (*Service*), dan suku cadang (*Spareparts*) berstandar Wuling Motors. Selain itu, juga telah bekerja sama dengan pihak-pihak eksternal yang kompeten, antara lain mitra jual-beli dengan harga yang terbaik, vendor variasi dan aksesoris yang berkualitas, dan lembaga pembiayaan (*Leasing*) yang bersaing.

Identifikasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Surabaya

PT. Putra Perdana Indoniaga dalam melakukan kegiatan usahanya menggunakan sistem penjualan tunai dan kredit. Penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada pembeli menggunakan barangnya meskipun belum melunasi pembayarannya. Oleh karena itu, pembeli pada PT. Putra Perdana Indoniaga lebih memilih kredit dibandingkan tunai. Sales memberikan penawaran harga, angsuran, diskon dan bonus berupa aksesoris kepada pembeli, setelah pembeli setuju dengan penawaran yang diinformasikan maka perusahaan akan mengirimkan barang sesuai

dengan orderan yang diterima kemudian pembeli melakukan pembayaran secara mengangsur ke leasing yang telah disepakati. Perusahaan telah menerapkan sistem penjualan kredit dengan harapan dapat meminimalisir terjadinya kesalahan. Dalam hal ini diperlukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meminimalisir permasalahan yang timbul pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Surabaya.

Fungsi yang terkait dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cabang Surabaya melibatkan beberapa fungsi utama. Fungsi Penjualan bertanggung jawab mulai dari pelayanan pembeli, pemesanan, hingga pengiriman kendaraan, termasuk penanganan kredit melalui rekomendasi *leasing*. Fungsi Kredit bekerja sama dengan leasing untuk proses pengajuan dan pelaksanaan penjualan kredit. Fungsi Gudang, yang dijalankan oleh admin cabang dan admin *stock*, mengatur No. Rangka dan No. Mesin kendaraan untuk laporan penjualan dengan metode Fifo dan koordinasi pengambilan unit antar cabang. Fungsi Pengiriman, yang dilakukan oleh sales, mencakup persiapan dan penyerahan kendaraan yang telah dicuci dan dilengkapi administrasi kepada pembeli dengan dokumentasi yang tepat. Fungsi Penagihan dijalankan oleh leasing berdasarkan kontrak dan rincian tagihan yang disepakati. Terakhir, Fungsi Akuntansi dan kas, yang dikelola oleh admin cabang, mencatat kas masuk dari penjualan dan menyusun laporan keuangan cabang untuk dilaporkan ke admin penjualan pusat.

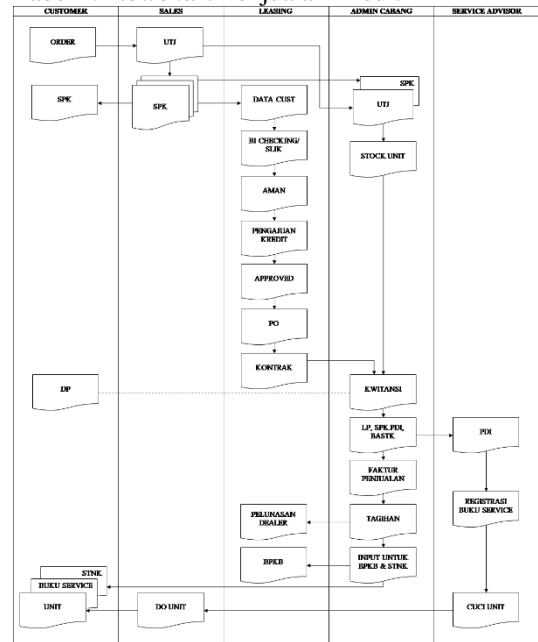
Dokumen yang digunakan

Dalam sistem penjualan kredit PT. Putra Perdana Indoniaga, berbagai dokumen digunakan untuk memfasilitasi transaksi. Surat Penawaran menyajikan penawaran barang dengan angsuran leasing dan promo. SPK (Surat Pemesanan Kendaraan) mendokumentasikan detail pembelian kendaraan. Purchase Order dari Leasing merupakan kontrak antara pembeli dan leasing tentang detail pesanan. Laporan Penjualan Unit mencatat informasi pembeli dan detail transaksi. PO Variasi atau Aksesoris untuk pemesanan variasi mobil. Surat Perintah Kerja menginstruksikan aftersales untuk inspeksi sebelum penyerahan kendaraan. Surat Berita Acara Serah Terima Kendaraan

mendokumentasikan proses penyerahan kendaraan. Surat Penagihan dan Kwitansi sebagai bukti tagihan leasing, dan Faktur Kendaraan yang diperlukan untuk proses administrasi kendaraan.

Bagan Alur Penjualan Kredit Perusahaan (Flowchart)

Tabel 1. Flowchart Penjualan Kredit



(Sumber: PT. Putra Perdana Indoniaga, diolah peneliti tahun 2024)

Keterangan Flowchart Sistem Penjualan Kredit PT. Putra Perdana Indoniaga

Proses penjualan kredit di PT. Putra Perdana Indoniaga melibatkan beberapa bagian penting. Bagian Penjualan bertanggung jawab menerima orderan dari pembeli, termasuk diskon, angsuran, dan DP yang telah disepakati. Mereka juga mengumpulkan data pembeli dan uang tanda jadi (UTJ) sesuai regulasi, membuat surat pemesanan kendaraan (SPK), dan menyerahkan lembar pertama kepada pembeli. Selanjutnya, data customer dan UTJ diserahkan ke admin cabang bersama lembar SPK, dan data customer juga diberikan ke leasing untuk BI Checking. Setelah unit yang telah di PDI (*Pre Delivery Inspection*) dan dicuci bersih diterima, Bagian Penjualan akan mengirim unit tersebut dengan bukti foto penyerahan.

Bagian Leasing menerima data customer dari sales untuk BI Checking dan melakukan pengajuan kredit dengan berbagai

dokumen yang diperlukan baik untuk personal maupun perusahaan. Setelah pengajuan kredit disetujui, leasing akan memberikan informasi melalui surat PO dan mengirimkan kontrak ke dealer. Leasing juga bertanggung jawab untuk melakukan pelunasan kepada dealer dan mengambil BPKB ketika dealer sudah menginformasikan ketersediaannya.

Admin Cabang memiliki peran dalam menerima SPK dan UTJ dari sales, berkoordinasi dengan admin stock pusat untuk ketersediaan unit, menerima PO dan kontrak leasing, membuat laporan penjualan, surat perintah kerja PDI, faktur penjualan pada DMS (Dealer Management System), tagihan kepada leasing, serta merekap data customer untuk pembuatan STNK dan BPKB.

Terakhir, Service Advisor menerima surat perintah kerja untuk melakukan PDI, melakukan registrasi buku service pada DMS agar claim dapat diaktifkan atau digunakan, dan memberikan unit kepada washer agar unit yang sudah di PDI dapat segera dicuci dan diserahkan kepada sales yang bersangkutan.

Catatan yang digunakan

Dalam sistem penjualan kredit, PT. Putra Perdana Indoniaga Cab. Surabaya menggunakan beberapa catatan akuntansi untuk mengelola transaksi mereka. Jurnal Penjualan digunakan untuk mencatat semua transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit. Jurnal Umum berfungsi sebagai catatan kronologis dari semua transaksi keuangan perusahaan, termasuk pembelian, penjualan, penerimaan kas, dan pengeluaran kas. Setiap transaksi dicatat secara terpisah dengan detail yang akurat. Misalnya, pada saat uang tanda jadi atau uang muka diterima, catatan akan menunjukkan penerimaan kas dan pencatatan uang muka. Ketika PO dan kontrak leasing disetujui, uang muka akan dialihkan ke piutang dan penjualan akan dicatat sesuai dengan nilai transaksi. Selanjutnya, ketika leasing melakukan pelunasan ke dealer, kas akan bertambah sementara piutang berkurang sesuai dengan jumlah yang diterima. Selain itu, Kartu Gudang digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat setiap mutasi dan persediaan fisik barang di gudang, memastikan akurasi data stok.

SIMPULAN

Setelah penulis melakukan penelitian dan evaluasi data tentang sistem penjualan kredit pada PT. Putra Perdana Indoniaga, maka dapat

disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektivitas pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Putra Perdana Indoniaga seperti yang telah dikatakan tentang peran sistem informasi akuntansi dan peran efektivitas pengendalian internal, keduanya merupakan alat yang membantu manajemen dalam menjalankan aktivitas penjualan perusahaan. Struktur organisasi yang dibuat oleh perusahaan kurang jelas, akibatnya pembagian tugas, hak dan kewajiban tidak teratur dan sulit dilakukan. Sehingga pemisahan tanggung jawab fungsional belum dijalankan secara efektif.

Fungsi yang digunakan sudah menjalankan tanggung jawabnya seperti fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Namun dalam hal ini terdapat beberapa fungsi yang dilaksanakan oleh satu bagian dimana fungsi kas bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli, fungsi gudang sebagai pemeriksaan unit penjualan, serta fungsi penagihan bertanggung jawab untuk mencatat dan mengirimkan faktur penjualan tetapi pada PT. Putra Perdana Indoniaga fungsi yang bertugas rangkap sebagai fungsi kas, fungsi gudang dan fungsi penagihan yang dapat mengakibatkan adanya kemacetan pada operasional perusahaan dan indikasi terjadinya kesalahan fungsi atau penyalahgunaan.

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, adapun saran dalam penelitian ini yaitu sebaiknya perusahaan menetapkan pembagian tugas dan tanggung jawab agar tidak terjadi perangkapan tugas pada bagian fungsi kas, fungsi gudang dan fungsi penagihan pada PT. Putra Perdana Indoniaga Cab. Surabaya. Kedua, diharapkan agar penerapan sistem penjualan kredit pada PT. Putra Perdana Indoniaga dilaksanakan dengan lebih baik lagi, sehingga dapat mencegah terjadinya kesalahan baik dalam fungsi, catatan, dokumen dan prosedur yang digunakan. Selanjutnya, diharapkan dapat dilakukan evaluasi kinerja dan efektivitas sistem pengendalian internal untuk mengidentifikasi perangkapan fungsi yang terjadi. Keempat, diharapkan adanya tambahan karyawan yang mampu dan sesuai dengan kualifikasi standard akuntansi untuk meningkatkan produktivitas dalam mengurangi kesalahan dalam bekerja. Terakhir, Untuk menghasilkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik, PT. Putra

Perdana Indoniaga sebaiknya menyiapkan standard regulasi dalam pencatatan supaya mudah dipahami dan dapat dipertanggung jawabkan.

RUJUKAN

- Akbar, R. (2018). *Analisis Penerapan Akuntansi pada Usaha Ekonomi Kelurahan Simpan Pinjam (UEK-SP) Panam Lestari Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Tampar Pekanbaru*.
- Amalia Yunia Rahmawati. (2020). *Bab II. July*, 1–23.
- Bening Azhilmilmi, F. (2015). *Strategi Komunikasi Pemasaran Melalui Instagram Untuk Meningkatkan*. 1–9.
- Djoharam, F. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas dan Pengeluaran Kas Pada PT Hasrat Abadi (Outlet Tuminting). *Jurnal EMBA*, 9(2), 668–667.
- Frank van Steenberg, & Tuinhof, A. (2017). Sistem Informasi Akuntansi. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 5–21.
- Hadijah, N., Said, R., Ode, L., & Mursidi, K. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Baubau. *Jurnal Ilmiah Bongaya*, 5(2), 1–11. <https://ojs.stiem-bongaya.ac.id/JIB/article/view/95>
- HARAHAP, A. S. (2023). *PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT. JASA MARGA (Persero) Tbk. CABANG BELMERA MEDAN*.
- Implementation, T. H. E., Teaching, O. F., Moddel, S., Ais, F. O. R., Using, B. Y., Project, P., & Learning, B. (2018). *Dinamik Linear* (Issue April).
- Ingga, I. M. S. (2016). *TEORI AKUNTANSI DAN IMPLEMENTASI*. Indomedia Pustaka.
- Muda, I., Anwar, K., & Suhaili, A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi*. <https://dupakdosen.usu.ac.id/handle/123456789/69221%0Ahttps://dupakdosen.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/69221/fulltext.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mulyani, S. (n.d.). *Konsep-Konsep Dasar Sistem Informasi Akuntansi*. 1–32.
- Pahleviannur, M. R., Grave, A. De, Sinthania, D., Hafrida, L., Bano, V. O., & Saputra, D. N. (2022). Metodologi Penelitian Kualitatif. In *Pradina Pustaka*.
- PRASETIYATI, D., Halim, A., & Dianawati, E. (2016). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI PT EKA TIMUR RAYA PURWODADI PASURUAN. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 4(1), 2337–2356. <https://ejournal.unikama.ac.id/index.php/jrma/article/view/1204>
- Romney, & Steinbart. (2018). Sitem Informasi Akuntansi. *Pengertian Sistem Informasi Akuntansi*, 6(11), 951–952. http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/RS1_2018_1_1044_Bab2.pdf
- Saraswati, E. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Karyawan Pada Mandiri Tunas Finance Purwokerto. *JAZ: Jurnal Akuntansi Unihaz*, 4(1), 111. <https://doi.org/10.32663/jaz.v4i1.2092>
- Siallagan, H. (2020). *TEORI AKUNTANSI*. 291.
- Sofia, I. P., & Ak, M. (n.d.). *Sistem Informasi Akuntansi*. <https://ocw.upj.ac.id/files/GBPP-AKT309-Modul-Sistem-Informasi-Akuntansi-2018.pdf>
- SULISTIYANINGTYAS, N. (2019). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN SPAREPART DAN JASA PADA PT UNITED MOTORS CENTRE SURABAYA. *Accounting*, 151, 10–17. <https://repository.stiesia.ac.id/id/eprint/603/1/Bab1.pdf>
- Tuerah, S. (2013). Evaluasi Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Pengeluaran Kas pada UD Roda Mas Manado. *Jurnal EMBA*, 1(3), 225–232.
- Tumalun, T. L. ., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Yatti, I., & Ak, M. (n.d.). *Dasar-Dasar Akuntansi*.