

CREDIT SALES ACCOUNTING SYSTEM AT PT BERNADY SUKSES GRUP SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT BERNADY SUKSES GRUP

Alverina Firda Amalia^{1*}, Arik Susbiyani², Rendy Mirwan Aspirandi³, Dwi Cahyono⁴

^{1,2,3,4} Department of Accounting, University of Muhammadiyah Jember, Indonesia

Email: aalverinafirdaamalia@gmail.com^{1*}, ariksusbiyani@unmuhjember.ac.id², rendyma@unmuhjember.ac.id³, dwicahyono@unmuhjember.ac.id⁴

*Penulis koresponden

NO WhatsApp Aktiv Penulis (Wajib di isi): 08124000039

Recieve: 20 Oktober 2023

Reviewed: 18 Nopember 2023

Accepted: 27 Desember 2023

Abstract: *Sales are the company's main activity, which can be done with cash or credit payments. Credit sales are more popular with customers, with credit sales made by companies they can increase the sales graph in a certain period. Sales on credit also give rise to receivables and there is a risk of uncollectible receivables or bad credit, this can be overcome by having an adequate credit sales accounting system that functions to record, report on company conditions and create reliable reports so that problems can be resolved, as well as improving internal control. existing in the company. The purpose of this research is to find out the actual conditions regarding the credit sales systems and procedures implemented at PT Bernady Sukses Group, the systematics used include related functions, documents, records and procedures that form the system. From the implementation, the effectiveness of credit sales systems and procedures will be assessed.*

Keyword: *Accounting System Internal, Information Selling Control, Credit Sales*

Abstrak. Penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan, yang bisa dilakukan dengan pembayaran tunai maupun kredit. Penjualan kredit lebih banyak diminati oleh pelanggan, dengan adanya penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan dapat meningkatkan grafik penjualan dalam satu periode tertentu. Penjualan secara kredit juga menimbulkan adanya piutang dan terdapat resiko piutang tak tertagih atau kredit macet, hal ini dapat diatasi dengan adanya sistem akuntansi penjualan kredit yang memadai yang berfungsi untuk mencatat, melaporkan kondisi perusahaan dan membuat laporan terpercaya sehingga masalah dapat diatasi, serta memperbaiki pengendalian internal yang ada pada perusahaan. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kondisi sebenarnya tentang sistem dan prosedur penjualan kredit yang diterapkan pada PT Bernady Sukses Grup, sistematika yang digunakan meliputi fungsi yang terkait, dokumen, catatan, dan prosedur yang membentuk sistem. Dari penerapan akan dinilai efektivitas sistem dan prosedur penjualan kredit.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal, Penjualan Kredit

Copyright © 2023, Penulis Alverina Firda Amalia, Arik Susbiyani, Rendy Mirwan Aspirandi, Dwi Cahyono

[doi:10.32528/jhce.v1i4.1465](https://doi.org/10.32528/jhce.v1i4.1465)



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

PENDAHULUAN

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji, 2015:78). Sistem informasi akuntansi tidak hanya mengolah data keuangan, tetapi juga data non keuangan sehingga menjadi informasi akurat yang dibutuhkan perusahaan. Hal ini dikarenakan pengambilan keputusan tidak hanya bersumber dari informasi keuangan saja, data non keuangan juga sangat dibutuhkan oleh perusahaan. Salah satunya adalah laporan penjualan, yang juga merupakan aspek penting dalam pengambilan keputusan.

Kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem penjualan yang memadai ini akan menghasilkan informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan perusahaan. Dalam suatu sistem penjualan berisikan tentang informasi bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan dalam pelaksanaan penjualan, serta pihak mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan tersebut. Sistem informasi akuntansi merupakan serangkaian kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai (Mulyadi, 2016:160). Penjualan secara tunai itu berarti menjual barang dengan ketentuan uang langsung dibayarkan secara *cash* atau lunas, sedangkan penjualan secara kredit itu berarti menjual barang dengan memberi uang muka dahulu atau tidak menggunakan uang muka sama sekali dan sisa pembayaran akan dibayar berangsur-angsur sampai dengan waktu yang ditentukan (Chairiyah, 2014 : 23).



Gambar 1. Maingate Proyek Rich Village
(sumber dokumentasi pribadi, 2023)

PT Bernady Sukses Grup merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang developer perumahan yang berada di Jember. Ada 3 (tiga) system pembayaran yang dapat dilakukan oleh calon pembeli pada PT Bernady Sukses Grup ini, yaitu KPR, Kredit *Inhouse*, dan Kas(*cash*). Dengan adanya sistem bayar tersebut membuat PT Brnady Sukses Grup diharuskan mempunyai sistem akuntansi yang memadai. Sistem pembayaran *inhouse* pada PT Bernady Sukses Grup mempunyai beberapa keuntungan dan kerugian seperti berikut ini :

Keuntungan dari sistem kredit *inhouse* yaitu konsumen tidak dikenakan bunga dalam pembayaran angsuran, prosedur cukup singkat, konsumen tidak perlu mengeluarkan banyak biaya, masa cicilan rumah bisa dinegosiasi dengan batas waktu yang ditentukan oleh developer, dan developer tidak membutuhkan waktu lama untuk mendapatkan hasil dari penjualan karena batas waktu pembayaran tidak selama KPR Bank.

Kerugian dari sistem kredit *inhouse* adalah adanya telat bayar dari konsumen sehingga terjadi kredit macet yang akan mempengaruhi pemutaran uang dalam perusahaan. Hal ini dikarenakan fungsi yang terkait kurang baik, fungsi kredit dan fungsi administrasi pada perusahaan kurang diterapkan dan kurangnya meneliti

status kredit pelanggan yang menimbulkan penunggakan pembayaran, sehingga pelanggan membayar lebih dari jatuh tempo yang diterapkan. Fungsi kredit ini ada di bagian keuangan saja, yang seharusnya bagian marketing juga membantu dalam proses penagihan. Pada fungsi administrasi tidak terdapat catatan dan pengarsipan data, hal ini karena fungsi administrasi kurang memahami tugas dan tanggungjawab. Dikarenakan hal ini perusahaan tidak menerima pendapatan tepat waktu melainkan perusahaan menghasilkan piutang sehingga mempengaruhi transaksi jual beli lainnya dan kurang pemahamannya fungsi terkait tugas dan tanggungjawabnya.

METODE

Program pengabdian ini dilaksanakan pada PT Bernady Sukses Grup yang beralamat di Jl Kasuari, No. 22, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember. PT Bernady Sukses Grup merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang developer atau yang sering kita kenal dengan pembuatan perumahan. Metode pelaksanaan diawali dengan tahap survey awal dan diskusi mengenai kebutuhan sistem. Aktivitas ini dilakukan untuk mengetahui kondisi sistem akuntansi penjualan kredit yang sudah ada dan digunakan oleh PT Bernady Sukses Grup. Diskusi bersama karyawan perusahaan dilakukan untuk menggali dan memperoleh informasi kebutuhan sistem akuntansi penjualan kredit. Metode kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan guna untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman terhadap sistem penjualan kredit.

Sasaran dari kegiatan pelatihan ini adalah seluruh karyawan PT Bernady Sukses Grup dari karyawan lama ataupun baru. Ada 3 (tiga) tahapan yang akan digunakan dalam implementasi kegiatan ini, yaitu:

1. Tahap Persiapan

Pada kegiatan ini melakukan riset terlebih dahulu terhadap PT Bernady Sukses Grup mengenai penyusunan sistem akuntansi penjualan yang ada dan apa saja kendala yang sedang dihadapi oleh PT Bernady Sukses Grup. Setelah itu tim akan membuat materi sebagai bahan yang akan dipaparkan saat pelatihan dan tim melakukan konfirmasi jadwal kepada PT Bernady Sukses Grup.

2. Tahap Pelaksanaan

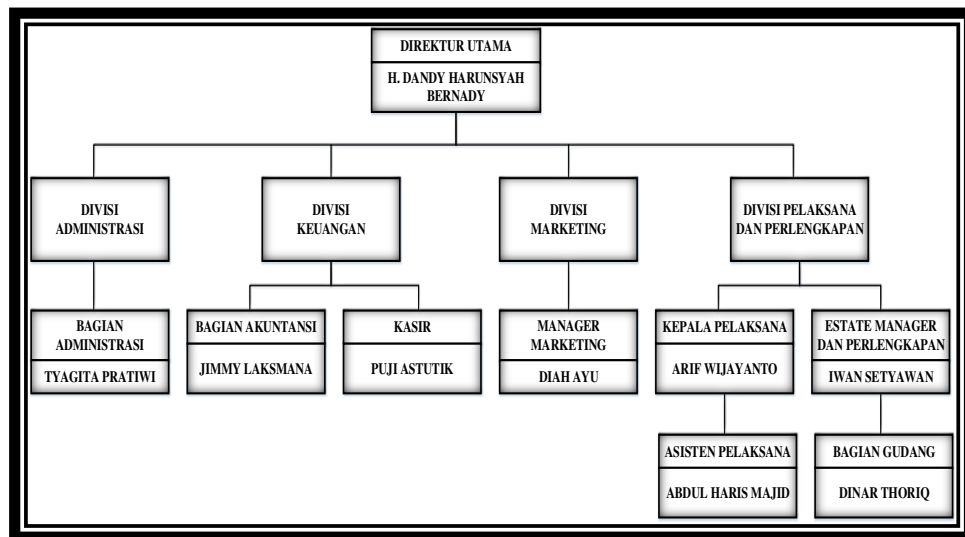
Setelah tahap persiapan selesai dibuat, maka tim akan melakukan pelatihan dengan mengajarkan bagaimana cara membuat sistem akuntansi penjualan kredit dan juga melakukan simulasi dengan membuat alur sistem yang ada pada PT Bernady Sukses Grup menggunakan ms word, membuat sistem akuntansi kredit dan juga membuat kartu kuning sebagai kartu pembayaran atas pembelian pada PT Bernady Sukses Grup. Lalu, tim akan mengoreksi hasil yang telah dibuat oleh karyawan apakah sudah memahami materi dari pelatihan.

3. Tahap Evaluasi

- a) Presentasi hasil pelatihan
- b) Koreksi dari pakar
- c) Memberikan produk atau hasil sistem penjualan kredit yang telah dibuat pada saat pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan berguna untuk membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang akan digunakan oleh PT Bernady Sukses Grup. Dalam proses pendampingan dan pelatihan ini membantu membuat struktur organisasi seperti Gambar 2 dan juga membuat alur sistem penjualan kredit yang memadai dan melakukan perbandingan pengendalian internal menurut COSO untuk melihat kinerja karyawan pada PT Bernady Sukses Grup. Setelah mendapat pendampingan dan pelatihan, PT Bernady Sukses Grup mengaku sangat terbantu karena karyawan lebih memahami tugas dan tanggung jawab masing-masing dan juga tidak adanya kesalahpahaman dalam alur pelaksanaan karena sudah adanya jaringan prosedur tiap bagian. Karyawan juga bekerja dengan lebih fleksibel dan terarah sesuai dengan visi misi perusahaan.



Gambar 2. Bagan Struktur Organisasi PT Bernady Sukses Grup
(Sumber : PT. Bernady Sukses Grup)

1. Tahap persiapan

Pada kegiatan ini melakukan riset terlebih dahulu terhadap PT Bernady Sukses Grup mengenai penyusunan sistem akuntansi penjualan yang ada dan apa saja kendala yang sedang dihadapi oleh PT Bernady Sukses Grup. Setelah itu tim akan membuat materi sebagai bahan yang akan dipaparkan saat pelatihan dan tim melakukan konfirmasi jadwal kepada PT Bernady Sukses Grup. Dari hasil riset terdapat beberapa kendala pada PT Bernady Sukses Grup, yaitu belum maksimalnya penerapan dari setiap tugas dan tanggungjawab masing-masing bagian dan belum adanya sistem tertulis terkait jaringan prosedur yang ada.

2. Tahap Pelaksanaan



Gambar 3. Pendampingan dan pelatihan

Setelah persiapan selesai tim membantu membuat pembagian tugas dan tanggung jawab setiap bagian, bagian-bagian yang terikat dengan sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan, catatan yang digunakan, dan jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit seperti dibawah ini:

2. 1 Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Berdasarkan struktur organisasi diatas, terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab di setiap organisasi pada PT Bernady Sukses Grup, dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Direktur
Mempunyai tugas dan tanggungjawab sebagai pemegang saham, memastikan dan memonitor implementasi dan tinjauan yang efektif dari sistem mutu yang didokumentasikan, memberi saran dan memonitor pembelian bahan baku bangunan untuk kepentingan pembangunan rumah, bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungan dengan dunia luar perusahaan, mengkoordinir dan mengendalikan kegiatan-kegiatan dibidang administrasi keuangan, marketing, bagian pelaksana dan perlengkapan.
2. Bagian Administrasi
Bagian admisntrasi mempunyai tugas dan tanggungjawab untuk membuat *purcase order* atas persetujuan direktur, membuat daftar harga, membuat daftar absensi karyawan, mengurus rekapitulasi UBK, menyimpang dan mealakukan pemberkasan pelanggan/*user*, membuat rekap pembayaran cicilan
3. Bagian Akuntansi
Bagian Akuntansi mempunyai tugas dan tanggungjawab untuk membuat HPP proyek, stok opname persediaan gudang tiap akhir bulan, cash opname tiap akhir bulan, membuat laporan nilai persediaan, membuat laporan keuangan, membuat laporan hutang dagang dan piutang, dan membuat pengajuan pelunasan utang supplier.
4. Bagian Kasir
Bagian kasir mempunyai tugas dan tanggungjawab untuk membuat laporan mutasi kas, membuat laporan hutang dan piutang dangang, laporan kepada direktur setiap hari minggu, membuat kwitansi konsumen, mengarsipkan bukti kas masuk dan keluar, dan mengeluarkan cek atau Bilyet Giro yang sudah di ACC direktur.
5. Bagian Marketing
Bagian marketing mempunyai tugas dan tanggungjawab untuk target penjualan dan realisasi, membuat jadwal kanvasing, menerima budgeting, membuat rekap penjualan, membuat agenda promo, maintence user terkait *booking fee*, cicilan dan pemberkasan.
6. Bagian Pelaksana
Bagian pelaksana mempunyai tugas dan tanggungjawab membuat RAB per unit pekerjaan dan fasum, mengajukan permintaan bahan ke bagian gudang dan bagian pengadaan bahan alam, berita Acara Pekerjaan tenaga kerja di lapangan, wajib setiap sore jam 15.30 pelaksana dan asisten melaksanakan pengecekan bahan/ barang di lapangan, membuat return barang yang tidak bertuan, opname upah kerja setiap jumat maksimal jam 11.00, *Quality control* untuk material dan bangunan, manajemen proyek bahan diletakkan dalam lokasi yang ditentukan
7. Bagian Asisten Pelaksana
Bagian asistensi pelaksana mempunyai tugas dan tanggungjawab membuat BON permintaan bahan dari mandor atas persetujuan pelaksana, menyerahkan bon permintaan bahan ke bagian gudang, memonitor kedatangan bahan material alam ke posisi yang di tentukan pelaksana, membuat BON (Tagihan yang sudah keluar) penerimaan bahan material alam (putih diserahkan ke sopir, merah muda untuk arsip), menerima nota material alam dari sopir, menyerahkan BON penerimaan bahan material alam beserta nota ke bagian gudang untuk diinput, dan membantu tugas bagian pelaksana.
8. Bagian Perlengkapan
Bagian pelaksana mempunyai tugas dan tanggungjawab melaksanakan serah terima unit, administrasi perkuncian, membuat perjanjian untuk peningkatan mutu
9. Bagian Gudang
Bagian gudang mempunyai tugas dan tanggungjawab membuat *purchase order* sesuai kebutuhan bahan (*form PO*), menerima persediaan bahan dan mencocokkan dengan faktur supplier (nota putih untuk supplier, merah untuk kantor), membuat tanda terima penerimaan bahan, menginput data

penerimaan bahan persediaan, menerima daftar permintaan bahan dari bagian asisten pelaksana, menginput data bahan keluar, menyediakan bahan sesuai permintaan, membuat BON pengeluaran barang untuk diserahkan ke bagian akuntansi, membuat laporan mutasi persediaan gudang di kertas kerja gudang, menyetorkan laporan gudang ke bagian akuntansi pukul 16.00 WIB

2.2 Bagian-bagian yang menyangkut pada sistem penjualan kredit pada PT Bernady Sukses Grup, yaitu:

1. Bagian penjualan

Marketing adalah bagian yang berperan memasarkan rumah dalam perumahan Rich Village dan juga membantu konsumen atau user melakukan pemberkasan.

2. Bagian keuangan

Bagian ini bertanggungjawab atas penerimaan kas masuk yang dibayarkan oleh konsumen atau *user* berupa *booking fee* lalu membuat sales order dan dicatat di rekap kas atau buku kas dan juga bertanggungjawab menerima uang muka yang dibayarkan oleh konsumen atau user yang kemudian membuat tanda terima.

3. Bagian akuntansi

Bagian catat-mencatat transaksi ke dalam jurnal dan buku besar

4. Bagian direksi/ direktur

Bagian direksi atau direktur ini bertugas sebagai pemberi jalan atau pemberi persetujuan transaksi yang dilakukan oleh konsumen atau user kemudian membuat AJB(Akta Jual Beli) untuk ditandatangani oleh direksi atau direktur dan konsumen atau *user*.

5. Bagian pelaksana

Bagian pelaksana bertugas mengkoordinasi bagian lapangan untuk membangun rumah sesuai pesanan.

6. Notaris

Bagian ini bertugas membuat AJB (Akta Jual Beli) dan mengurus BPHTB (Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan)

7. Bagian pengemasan atau bagian serah terima kunci

8. Bagian ini bertugas untuk menyerahkan kunci rumah kepada konsumen atau *user*.

2.3 Dokumen yang digunakan

Adapun dokumen yang dipergunakan pada PT Bernady Sukses Grup adalah sebagai berikut ini:

1. *Sales order*(SO)

Digunakan untuk mencatat pemesanan rumah yang akan dibangun setelah mendapat *order* atau pesanan dari konsumen atau *user* dan dapat digunakan sebagai kuitansi setelah menerima pembayaran *booking fee*

2. Akta Jual Beli (AJB)

Digunakan untuk bukti bahwa konsumen atau *user* telah melakukan kegiatan jual beli dengan perusahaan.

3. Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJP)

Bukti bahwa konsumen atau user benar-benar membeli rumah dan segera menyelesaikan pembayaran.

4. Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB)

Digunakan sebagai bukti yang valid bahwa rumah telah dibeli dan menjadi milik konsumen atau *user*.

5. Bukti tanda terima

Digunakan sebagai kuitansi karena telah menerima pembayaran *booking fee* dan uang muka dari konsumen atau user

6. Rekapitulasi beban pokok penjualan

Dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu.

2.4 Catatan yang digunakan

Pada PT Bernady Sukses Grup menggunakan catatan terhadap jurnal, kartu Gudang, kartu piutang dan kartu persediaan sebagai berikut ini:

1. Jurnal penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan kredit pada PT Bernady Sukses Grup.

2. Jurnal umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang telah terjual selama periode akuntansi tertentu.

3. Kartu gudang

Catatan ini digunakan digunakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan dalam gudang.

4. Kartu piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berikan rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

5. Kartu persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berikan rincian mutasi persediaan. Catatan ini dibuat oleh fungsi jurnal sebagai dasar membuat rekap harga pokok penjualan yang nantinya akan dicatat dalam jurnal umum.

2.5 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan kredit, prosedur yang digunakan oleh PT Bernady Sukses Group sebagai berikut ini :

1. Bagian penjualan

Marketing adalah bagian yang berperan memasarkan rumah dalam perumahan Rich Village dan juga membantu konsumen atau user melakukan pemberkasan.

2. Bagian keuangan

Bagian ini bertanggungjawab atas penerimaan kas masuk yang dibayarkan oleh konsumen atau *user* berupa *booking fee* lalu membuat sales order dan dicatat di rekap kas atau buku kas dan juga bertanggungjawab menerima uang muka yang dibayarkan oleh konsumen atau user yang kemudian membuat tanda terima.

3. Bagian akuntansi

Bagian catat-mencatat transaksi ke dalam jurnal dan buku besar.

4. Bagian direksi/ direktur

Bagian direksi atau direktur ini bertugas sebagai pemberi jalan atau pemberi persetujuan transaksi yang dilakukan oleh konsumen atau user kemudian membuat AJB(Akta Jual Beli) untuk ditandatangani oleh direksi atau direktur dan konsumen atau *user*.

5. Bagian pelaksana

Bagian pelaksana bertugas mengkoordinasi bagian lapangan untuk membangun rumah sesuai pesanan.

6. Notaris

Bagian ini bertugas membuat AJB (Akta Jual Beli) dan mengurus BPHTB (Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan)

7. Bagian pengemasan atau bagian serah terima kunci

Bagian ini bertugas untuk menyerahkan kunci rumah kepada konsumen atau *user*.

3. Tahap evaluasi

Evaluasi terhadap kelemahan dan potensi resiko dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT Bernady Sukses Group. Berdasarkan hasil kegiatan dan evaluasi terhadap sistem penjualan kredit pada PT Bernady Sukses Grup, tim menemukan kelemahan dari sistem penjualan kredit yang digunakan. Kelemahan tersebut akan merugikan perusahaan jika tidak segera ditindaklanjuti kelemahan yang terdapat pada sistem penjualan kredit pada PT Bernady Sukses Grup, yaitu:

1. Fungsi kredit pada perusahaan kurang diterapkan, dikarenakan kurangnya meneliti status kredit pelanggan yang menimbulkan penunggakan pembayaran, sehingga pelanggan/*user* membayar lebih

dari jatuh tempo yang ditetapkan. Fungsi kredit ini berada di bagian keuangan saja, yang seharusnya bagian marketing juga aktif untuk fungsi kredit.

2. Dalam faktur penjualan untuk pembayaran kredit tidak menerapkan syarat pembayaran (termin) yang artinya, tidak dilakukannya perjanjian antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu pembayaran.

KESIMPULAN

Berdasarkan pada pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur sistem penjualan kredit pada PT Bernady Sukses Grup sebagai berikut ini:

1. Sistem pengendalian internal sudah berjalan dengan baik, dengan adanya pemeriksaan rutin oleh auditor sehingga ada komitmen untuk memenuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku, dan berkomitmen untuk melakukan pemeriksaan rutin setiap akhir periode.
2. Struktur organisasi yang dibuat oleh perusahaan sangat jelas, menetapkan tanggungjawab, wewenang, dan hubungan antara bagian untuk setiap divisi/jabatan, berhubungan langsung dengan karyawan yang terlibat dalam penerapan, pengendalian, dan verifikasi kegiatan operasional perusahaan.
3. Fungsi yang terkait kurang baik, fungsi kredit dalam perusahaan kurang diterapkan, kurang meneliti status kredit pelanggan yang menimbulkan penunggakan pembayaran, sehingga pelanggan membayar lebih dari jatuh tempo yang diterapkan. Fungsi kredit ini ada di bagian keuangan saja, yang seharusnya bagian marketing juga membantu dalam proses penagihan.
4. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit di PT Bernady Sukses Group sudah di otorisasi dari pihak berwenang dan sudah bernomor urut tercetak sehingga memudahkan petugas untuk melakukan pencatatan.
5. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT Bernady Sukses Group yaitu prosedur penjualan, prosedur gudang, prosedur keuangan, prosedur produksi, prosedur serah terima rumah, prosedur keuangan dan prosedur akuntansi. Dalam prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT Bernady Sukses Group sudah berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuty Hasti dan Claudia La Mareta Cosari Artiska. (2018). *Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar*. EQUITY: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi. <http://ojs.stkip-ypup.ac.id/index.php/equity/article/view/77/58>
- Ayu Vidiyastari dan Dedi Darwis. (2020). *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus : CV ASRI MANDIRI)*. JURNAL MADANI: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora. <https://doi.org/https://doi.org/10.33753/madani.v3i1.77>
- Ibrahim Nagib, Iwang Moeslem Andika Surya dan Triawan Adi Cahyanto. (2023). *Sosialisasi Sistem Informasi Penjualan Online Produk Ukm di Teman Studio Creative*. Journal of Humanities Community EmpowermentJurnal Pengabdian Masyarakat. <http://ejurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/jhce/article/view/1297/349>
- Jannah, A. L., Susbiyani, A., & Probowulan, D. (n.d.). *EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PEMBELIAN BARANG DAGANG PADA UD SYAM JAYA*.
- Krimiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* (4th ed.). UPP STIM YKPN
- Muhammad Mufarrihul Fuad, Norita Citra Yuliarti, & Rendy Mirwan Aspirandi. (2023). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit: Studi Kasus MPM Motor Bondowoso. *Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit: Studi Kasus MPM Motor Bondowoso*, 2(3), 1121–1135. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=jNcC2J0AAAAJ&citation_for_view=jNcC2J0AAAAJ:rO6llkc54NcC
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi* (E. S. Suharsi (ed); 4th ed.) Salemba Empat.

- Roomey, M. B., & Steinbart, P. J. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi Accounting Informasi System* (13th ed.). Salemba Empat.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualiatatif, dan R&D* (1st ed.). Alfabeta.
- Vandarita, Y. A. N., & Estiningrum, S. D. (2022). Evaluasi atas Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada Usaha Kecil. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 5(3). <https://doi.org/10.33795/jraam.v5i3.008>