

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT
XYZ CABANG DENPASAR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

OLEH:

WAYAN BENA SAKINA

NIM 2115613038

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT
XYZ CABANG DENPASAR**



POLITEKNIK NEGERI BALI

OLEH:

WAYAN BENA SAKINA

NIM 2115613038

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024**

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT XYZ
CABANG DENPASAR**

NAMA. WAYAN BENA SAKINA

NIM 2115613038

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Disetujui Program Diploma III Akuntansi:

Pembimbing I



Drs. Ec. Ida Bagus Anom Yasa, MM.,Ak
NIP. 196103061989101001

Pembimbing II



Dr. Ir. I Made Suarda, S.E., M.T.,
NIP. 196302251990031004

POLITEKNIK NEGERI BALI

Disahkan Oleh:

Jurusan Akuntansi

Ketua,



I Made Bagiada, S.E., M.Si.Ak.
NIP. 19751231 200501 1 003

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT XYZ CABANG
DENPASAR**

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada:

Tanggal 15 Agustus 2024

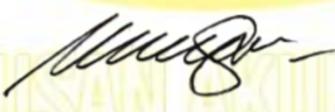
PANITIA PENGUJI

KETUA:



1. Drs. Ec. Ida Bagus Anom Yasa, MM.,Ak
NIP. 196103061989101001

ANGGOTA:



2. Drs. Ec.I Ketut Sukayasa,M.Com,Ak
NIP. 196201231988111001



3. I.G.A. Oka Sudiadnyani, SE.,M.Si.,Ak.
NIP. 197611082002122001

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya penyusunan tugas akhir yang berjudul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang pada PT XYZ Cabang Denpasar” dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Diploma III pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali.

Penyusunan tugas akhir ini memperoleh banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Tanpa adanya bantuan dan bimbingan tersebut, sangatlah sulit untuk menyelesaikan tugas akhir ini tepat pada waktunya. Diucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan fasilitas dan sarana penunjang yang disediakan selama mengikuti perkuliahan di Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Bagiada, S.E., M.Si.Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun tugas akhir ini.
3. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak., selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun tugas akhir ini.
4. Bapak Drs. Ec. Ida Bagus Anom Yasa, MM.,Ak. selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan memberi banyak petunjuk serta nasihat guna menyelesaikan tugas akhir ini.

5. Bapak Dr. Ir. I Made Suarta, S.E., M.T. selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan memberi banyak petunjuk serta nasihat guna menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Seluruh *staff* PT XYZ Cabang Denpasar yang juga membantu memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir ini.
7. Orang tua, saudara, serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan informasi dan dukungan selama penyusunan tugas akhir ini.

Penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, diharapkan kritik dan saran dari semua pihak untuk lebih sempurnanya tugas akhir ini. Akhir kata diucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini.

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

Badung, 30 Juli 2024

Penulis

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT
TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT XYZ CABANG
DENPASAR**

ABSTRAK

Wayan Bena Sakina

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada PT XYZ Cabang Denpasar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui metode observasi non partisipan, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini dimulai dengan melakukan observasi dan mengamati prosedur penjualan kredit dan pengendalian piutang, kemudian melakukan pengujian dengan Internal Control Questionnaire (ICQ) dengan prosedur sistem penjualan kredit standar dan selanjutnya akan dilakukan analisis, perbandingan, serta kesimpulan mengenai perbandingan tersebut. Terakhir, diberikan saran dan rekomendasi terkait penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian piutang pada PT XYZ Cabang Denpasar. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan adalah dengan prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, dan prosedur penagihan, serta dokumen yang digunakan adalah daftar pesanan barang, surat pesanan, faktur, surat jalan, dan daftar tagihan. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang bila dilihat dari hasil pengujian ICQ sudah memadai, namun terdapat tiga jawaban tidak menjadikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak memadai untuk pengendalian piutang. Ketiga jawaban tersebut diantaranya adalah pengeluaran faktur oleh bagian gudang, bagian kredit tidak melakukan pengawasan secara maksimal terhadap pelanggan, dan bagian penagihan tidak memberikan tembusan daftar tagihan kepada bagian kredit.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit, Prosedur Penjualan Kredit, Pengendalian Piutang.

**THE ROLE OF CREDIT SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM
ON ACCOUNTS RECEIVABLE CONTROL AT PT XYZ DENPASAR
BRANCH**

ABSTRACT

Wayan Bena Sakina

This study aims to determine the role of credit sales accounting information systems on accounts receivable control at PT XYZ Denpasar Branch. This research uses qualitative methods with descriptive qualitative research. Data collection is done through non-participant observation methods, interviews, and documentation. This research begins with observing and observing credit sales procedures and accounts receivable control, then testing with the Internal Control Questionnaire (ICQ) with standard credit sales system procedures and then analyzing, comparing, and concluding about the comparison. Finally, suggestions and recommendations are given regarding the implementation of the accounting information system for credit sales and accounts receivable control at PT XYZ Denpasar Branch. The results of this study indicate that the credit sales accounting information system implemented is with sales order procedures, credit approval procedures, shipping procedures, and billing procedures, and the documents used are goods order lists, order letters, invoices, road letters, and bill lists. The credit sales accounting information system on accounts receivable control when viewed from the ICQ test results is adequate, but there are three answers that do not make the credit sales accounting information system inadequate for accounts receivable control. The three answers include the issuance of invoices by the warehouse department, the credit department does not supervise customers optimally, and the billing department does not provide a copy of the bill list to the credit department.

Keyword : Accounting Information System, Credit Sales, Credit Sales Procedure, Receivables Control

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL LUAR	i
HALAMAN SAMPUL DALAM.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PENETAPAN PENGUJI.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit	7
2.2 Pengendalian Piutang	16
2.3 <i>Internal Control Questionnaires</i>	19
2.4 Penelitian Terdahulu.....	22
2.5 Kerangka Berpikir	24
BAB III METODOLOGI	26
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian.....	26
3.2 Jenis dan Sumber Data	26
3.3 Teknik Pengumpulan Data	27
3.4 Teknik Analisis Data	28
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	29
4.1 Hasil Penelitian.....	29
4.2 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	38

4.3 Interpretasi Hasil Penelitian	45
BAB V KESIMPULAN.....	48
5.1 Kesimpulan.....	48
5.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN.....	54



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Data Piutang PT XYZ Cabang Denpasar.....	2
2.1 Contoh Tabel Internal Control Questionnaires	21
3.1 Internal Control Questionnaire (ICQ) Sistem Pengendalian Piutang PT XYZ Cabang Denpasar	58
4.1 Daftar Piutang PT XYZ Cabang Denpasar Tahun 2021	60
4.2 Daftar Piutang PT XYZ Cabang Denpasar Tahun 2022.....	61
4.3 Daftar Piutang PT XYZ Cabang Denpasar Tahun 2023.....	62



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1.1 Kerangka Berpikir.....	25
2.1 <i>Flowchart</i> sistem penjualan kredit bagian penjualan dan bagian kredit.....	33
2.2 <i>Flowchart</i> sistem penjualan kredit bagian gudang dan bagian ekspedisi.....	34
2.3 <i>Flowchart</i> sistem penjualan kredit bagian penagihan.....	35



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara Beserta Jawaban.....	54
Lampiran 2. Struktur Organisasi PT XYZ Cabang Denpasar.....	57
Lampiran 3. Hasil Pengujian Internal Control Questionnaire (ICQ)	58
Lampiran 4. Daftar Piutang Tahun 2021.....	60
Lampiran 5. Daftar Piutang Tahun 2022.....	61
Lampiran 6. Daftar Piutang Tahun 2023.....	62



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan faktor yang paling penting dalam menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan, karena tanpa adanya penjualan yang cukup suatu perusahaan tidak akan mencapai tujuan utamanya (Tolinggilo, 2010). Penjualan secara umum terdiri dari dua jenis yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit umumnya merupakan bagian dari penjualan yang nilainya lebih besar dari penjualan tunai dan mengandung risiko yang tinggi, karena penjualan kredit dapat menimbulkan piutang serta dengan meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Piutang memiliki peran dalam meningkatkan penjualan dan laba perusahaan, dengan menawarkan penjualan kredit perusahaan dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan *omzet* penjualan (Kasmir, 2011).

Piutang dapat meningkatkan risiko bagi perusahaan jika tidak dikelola dengan baik. Pengelolaan piutang yang tidak dikendalikan akan menimbulkan piutang tak tertagih yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan, sehingga perusahaan perlu melakukan manajemen piutang yang efektif untuk meminimalkan risiko tersebut (Munawir, 2014). Pengendalian piutang tak tertagih dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti analisis kredit, persyaratan pembayaran dan penagihan piutang (Harahap, 2018).

PT XYZ Cabang Denpasar adalah salah satu perusahaan cabang dari PT XYZ, perusahaan tersebut bergerak dalam bidang farmasi yaitu dengan mendistribusikan obat-obatan dan alat kesehatan. Perusahaan Cabang Denpasar tersebut mengalami permasalahan yaitu persentase piutang yang telah lewat jatuh tempo setiap tahunnya mengalami peningkatan, hal tersebut dapat menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan dalam menjaga arus kasnya. Faktor yang mengakibatkan hal tersebut adalah perusahaan terkadang tidak mengetahui ada pelanggan (*outlet*) yang sudah tidak beroperasi namun masih terdapat piutang yang belum dilunasi serta sering kali terjadi keterlambatan pembayaran oleh pelanggan. Keterlambatan pembayaran mengakibatkan timbulnya biaya yang lebih besar yang harus dikeluarkan perusahaan untuk melakukan penagihan.

Berikut merupakan tabel yang menunjukkan posisi piutang dalam perusahaan:

Tabel 1.1
Data Piutang PT XYZ Cabang Denpasar

Tahun	Total Piutang	Piutang Lewat Jatuh Tempo	Persentase piutang yg lewat jatuh tempo
2021	84.235.059.534	49.698.685.125	59%
2022	96.347.402.788	49.137.175.422	51%
2023	113.181.425.465	99.599.654.409	88%

Sumber: Data piutang PT XYZ Cabang Denpasar

Data pada Tabel 1.1 menunjukkan bahwa pada tahun 2022 terjadi peningkatan piutang dibandingkan dengan 2021, sedangkan piutang yang telah

lewat jatuh tempo pada tahun tersebut juga mengalami penurunan. Persentase piutang yang lewat jatuh tempo terhadap piutang tahun 2022 mengalami penurunan, namun pada tahun tersebut terjadi peningkatan piutang, hal tersebut menjadikan persentase piutang lewat jatuh tempo pada tahun 2022 lebih kecil dari tahun 2021. Tahun 2023 terjadi peningkatan jumlah piutang yang disertai dengan meningkatnya piutang yang telah lewat jatuh tempo. Peningkatan piutang lewat jatuh tempo dapat dilihat dari persentasenya yakni sebesar 88%, hal tersebut menjadi permasalahan yang dampak pada kelangsungan perusahaan.

Peningkatan jumlah piutang lewat jatuh tempo bisa terjadi karena kurangnya pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan sehingga perlu diatasi agar tidak mengganggu kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuan. Proses pengendalian piutang yang efektif adalah dengan adanya jadwal penagihan secara rutin oleh bagian piutang sesuai dengan jatuh tempo dan kontrak yang disepakati, membuat daftar tagihan secara rutin, dan pengiriman surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan (Hardinah, 2018). Pengendalian piutang tak tertagih merupakan suatu proses yang berkelanjutan sehingga perusahaan harus terus memantau dan mengevaluasi sistem pengendalian piutangnya untuk memastikan bahwa sistem tersebut efektif (Harahap, 2018).

Perusahaan harus memiliki sistem yang dibuat untuk memudahkan dalam melaksanakan kegiatan penjualan, khususnya dalam melaksanakan kegiatan penjualan kredit. Sistem Informasi dapat membantu sumber daya manusia untuk mencapai tujuan perusahaan (Astari & Dewi, 2023). Sistem informasi akuntansi penjualan kredit diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan

yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan pimpinan dalam pengambilan keputusan (Mulyadi, 2005). Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dibuat dengan tujuan untuk dapat mengendalikan aktivitas penjualan khususnya penjualan kredit. Supriyono (2010) menekankan pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam membantu perusahaan mencapai tujuannya. Sistem ini dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan kredit, mengurangi risiko piutang tak tertagih, meningkatkan arus kas perusahaan dan pengambilan keputusan manajemen.

Keberadaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang efektif mampu memberikan informasi yang akurat kepada manajemen, dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilakukan dengan baik, diharapkan aktivitas penjualan kredit di PT XYZ Cabang Denpasar dapat berjalan lancar, hal ini memungkinkan manajemen untuk membuat keputusan yang tepat terkait penjualan kredit, sehingga dapat mengelola piutang dengan baik dan memantau perkembangan perusahaan.

Berdasarkan atas uraian latar belakang dan fenomena tersebut, maka penelitian ini akan meneliti tentang bagaimana peranan sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang pada PT XYZ Cabang Denpasar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan sebelumnya, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada PT XYZ Cabang Denpasar?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki peranan dalam pengendalian piutang pada PT XYZ Cabang Denpasar?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT XYZ Cabang Denpasar.
2. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam mengendalikan piutang pada PT XYZ Cabang Denpasar.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan dalam bidang sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian piutang yang sesuai dengan teori yang diperoleh dalam perkuliahan serta mewujudkan tugas akhir sebagai salah satu syarat menempuh ujian sarjana Program Studi D3 Akuntansi Politeknik Negeri Bali.

2. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini khususnya di lingkungan kampus, penulis berharap agar penelitian yang serba terbatas ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk penelitian berikutnya.

3. Bagi Perusahaan

PT XYZ Cabang Denpasar, diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk mengefektifkan pengendalian piutang perusahaan.



BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan kredit yang diterapkan pada PT XYZ Cabang Denpasar adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan prosedur penjualan kredit yang terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, dan prosedur penagihan. Dokumen yang digunakan untuk prosedur penjualan kredit yaitu dokumen daftar pesanan barang, surat pesanan, faktur, surat jalan, dan daftar tagihan.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada pada PT XYZ Cabang Denpasar ternyata tidak memadai untuk pengendalian piutang, hal tersebut dikarenakan beberapa alasan yaitu:

- 1) Pengeluaran faktur oleh bagian gudang

Pengeluaran faktur oleh bagian gudang akan menjadikan karyawan pada bagian tersebut berindikasi melakukan permainan harga dengan pelanggan dan hal tersebut akan menjadi salah satu penyebab piutang tak tertagih perusahaan meningkat, dimana harga yang diberikan oleh bagian gudang tidak sama dengan harga sebenarnya sehingga piutang yang tercatat pada perusahaan tidak akan sesuai dengan yang dimiliki pelanggan.

2) Bagian kredit tidak melakukan pengecekan atas otorisasi penjualan kredit

Pemberian otorisasi atas pengajuan penjualan kredit yang dilakukan tidak mencerminkan tugas yang seharusnya dilakukan bagian kredit, dimana bagian kredit hanya langsung memberikan otorisasi terhadap penjualan yang diterima tanpa mengetahui kondisi pelanggan sebenarnya. Pemberian persetujuan penjualan kredit yang tidak dilaksanakan secara baik tersebut membuat piutang tak tertagih perusahaan meningkat dikarenakan perusahaan tidak mengetahui kondisi pelanggan yang ada sebenarnya

3) Bagian penagihan tidak memberikan tembusan daftar tagihan ke bagian kredit

Bagian Penagihan kenyataannya tidak memberikan tembusan daftar tagihan ke bagian kredit namun langsung diletakkan pada arsip. Tembusan daftar tagihan diperlukan oleh Bagian Kredit untuk mengetahui kondisi pelanggan yang sebenarnya, bagaimana status pembayaran atau pelunasan pelanggan tersebut sehingga mereka bisa memberikan keputusan yang tepat saat melakukan otorisasi atas persetujuan penjualan kredit yang diajukan bagian penjualan.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan terhadap kesimpulan yang ada sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. PT XYZ Cabang Denpasar sebaiknya memeriksa kembali mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilaksanakan oleh seluruh karyawan, sehingga karyawan mengetahui tugas-tugas yang harus dilaksanakan dan sistem yang diterapkan terlaksana dengan baik.
2. Pengendalian piutang PT XYZ Cabang Denpasar sebaiknya dikelola lebih baik lagi sehingga tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik dan penagihan dapat terus dilaksanakan serta jumlah piutang lewat jatuh tempo menjadi berkurang.
3. Bagian Penagihan sebaiknya mengirimkan tembusan daftar tagihan piutang kepada bagian kredit sehingga keputusan mengenai otorisasi penjualan kredit dapat dilaksanakan dengan tepat.

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, S. (2012). *Auditing (Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik)* (A. Novianty & E. Sri Suharsi, Ed.; Edisi 4). Salemba Empat.
- Al Fadillah, A. J. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Upaya Memaksimalkan Penurunan Tingkat Piutang Tak Tertagih Pada CV Aflah Jaya. *Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya*.
- Aneta, Y. (2015). *Sistem Penjualan Kredit*.
- Astari, N. P. E., & Dewi, N. K. U. K. (2023). Analisis Sistem Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas pada Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Gianyar. *Jurnal Bina Akuntansi*, 10(2), 521–535.
- Dunia, F. A. (2013). *Ikhtisar Lengkap Pengantar Akuntansi (Ketiga)*. Salemba Empat.
- Elfani J.K, A., Nurjanah, Y., & Munawar, A. (2019). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Piutang Terhadap Pengendalian Piutang (Studi Kasus Pada Pt. Arwinda Perwira Utama). *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 7(1), 192–172. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v7i1.209>
- Fauzen Adiman, M., Santoso, F., & Kulsum, U. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sebagai Penunjang Pengendalian Internal Piutang di Toko Nuansa Hasil Karya Banyuwangi. *Mazinda : Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis*, 1(1), 28–34. <https://doi.org/10.35316/mazinda.v1i1.2647>
- George, H. B., & William, S. H. (2006). *Sistem Informasi Akuntansi (Agung Saputra SE, Ed.; Edisi Kesembilan)*. Andi.
- Hana'ah, D. S. S. (2018). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Perkebunan Nusantara Iii (Persero) Medan. *Universitas Islam Negeri Islam Sumatera Utara*.
- Hardinah, S. (2018). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo. *Universitas Muhammadiyah Makassar*.
- Hery. (2013). *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi 1) (Cetakan Pertama)*. CAPS.
- Kasmir. (2011). *Manajemen Keuangan*. PT RajaGrafindo Persada.

- Krismiaji. (2015). Sistem Informasi Akuntansi (Edisi Empat). UUP STIEM YKPN.
- Moleong, L. J. (2007). Metodologi Penelitian Kualitatif. Remaja Karya.
- Mulyadi. (2001). Sistem akuntansi. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2005). Akuntansi Biaya (Edisi Kelima). UPPAMP YKPN Universitas Gajah Mada.
- Mulyadi. (2014). Sistem Akuntansi. Salemba Empat.
- Munawir. (2014). Manajemen Keuangan. Salemba Empat.
- Reeve Fess, W. (2005). Pengantar Akuntansi : Vol. Buku 2 (Edisi Ke-21). Salemba Empat.
- Sari, D., & Widyawati, D. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang (Studi Pada Pt Samudera Teknik Abadi). Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (Jira), 12(3).
- Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Sulistiyani, W., & Savitri, S. (2024). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang Pada Anugerah Elektronik Di Karanganyar. Smooting, 22(1), 51–59.
- Supriyono. (2010). Sistem Informasi Akuntansi. Kencana Prenada Media Group.
- Susanto, A. (2013). Sistem Informasi Akuntansi. Lingga Jaya.
- Syarafi Harahap, S. (2018). Akuntansi Keuangan Lanjutan. Salemba Empat.
- Tolinggilo, W. (2010). Pengendalian Piutang Dagang Pada Took Vero 21 Kota Gorontalo.