

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Di era modern ini, bisnis menghadapi tantangan yang semakin kompleks dan persaingan yang semakin ketat. Menurut Undang-undang Nomor 11 tahun 2008 atau UU ITE mengatakan bahwa pemanfaatan teknologi informasi, media, dan komunikasi telah mengubah baik perilaku masyarakat maupun peradaban manusia secara global. Kemajuan dalam teknologi informasi dan komunikasi telah menghasilkan dampak yang luar biasa terhadap hubungan global, menjadikannya semakin tanpa batas (*borderless*) dan menyebabkan transformasi signifikan dalam domain sosial, ekonomi, dan budaya yang berlangsung dengan cepat. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang pesat telah mengubah cara perusahaan beroperasi, berkomunikasi, dan berinteraksi dengan pelanggan (Daud, 2014). Dalam upaya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, perusahaan harus menjaga kelangsungan usaha dengan menghadirkan inovasi dan kreativitas dalam produk atau jasa yang ditawarkan.

Tujuan utama setiap perusahaan adalah memperoleh keuntungan yang besar dari kegiatan penjualan secara tunai maupun kredit. Perusahaan perlu memastikan bahwa produk atau layanan yang mereka tawarkan diterima dengan baik oleh masyarakat. Selain itu, penting untuk menjaga agar produk atau layanan tersebut memiliki daya tarik yang tinggi sehingga konsumen tertarik untuk membelinya.

Menurut Hendari, H, & Karmawan, I. G. M. (2019) Kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan sangatlah penting karena dengan adanya kegiatan penjualan,

perusahaan dapat menghasilkan laba untuk membiayai kelangsungan dan perkembangan usaha. Penjualan yang dapat dilakukan melalui penjualan tunai atau penjualan kredit. Penjualan kredit yaitu penjualan barang atau jasa yang dilakukan dengan cara mengirimkan barang kepada konsumen terlebih dahulu dan melakukan pembayaran dikemudian hari sesuai dengan waktu yang telah disepakati oleh penjual ataupun pembeli (penagihan piutang perusahaan). Tetapi dalam dunia bisnis terdapat permasalahan yang ada disekitar kegiatan penjualan, seperti halnya salesman yang menjual barang yang tidak sesuai dengan jumlah yang tertera dalam faktur penjualan atau faktur penjualan yang fiktif.

Tidak boleh diabaikan juga bahwa kegiatan penagihan piutang memiliki tingkat penting yang sama dengan proses penjualan itu sendiri. Keduanya saling terkait dan menjadi pilar utama dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan. Penagihan piutang merupakan aspek krusial karena terkait erat dengan pendapatan yang seharusnya diterima dari penjualan kredit. Namun, seringkali timbul masalah seperti piutang tak tertagih atau praktik tidak jujur dari tim penjualan yang dapat mengubah jumlah nominal uang yang terdapat pada faktur penjualan yang diterima dari pelanggan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (SIAP) dan pengendalian piutang memiliki hubungan erat dalam manajemen keuangan perusahaan. SIAP mencatat transaksi penjualan, termasuk penjualan kredit yang membentuk piutang, serta memungkinkan manajemen menetapkan kebijakan kredit dan memantau piutang secara berkala. Selain itu, SIAP juga menyediakan analisis umur piutang dan data untuk menyusun laporan keuangan. Pengendalian piutang bergantung pada

informasi dari SIAP untuk mengelola risiko piutang, mengidentifikasi pelanggan yang gagal membayar tepat waktu, dan memastikan efektivitas pengendalian piutang.

Dengan demikian, integrasi antara SIAP dan pengendalian piutang membantu perusahaan dalam mengelola piutang dengan baik, memantau risiko kredit, dan menyusun laporan keuangan yang akurat.

Oleh karena itu pentingnya pengendalian intern dalam organisasi perusahaan menjadi salah satu fokus utama dari sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan dalam membantu pimpinan perusahaan dan para manager untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan tunai maupun kredit yang akan ditempuh selanjutnya. Sistem informasi penjualan yang diterapkan harus dapat meningkatkan hasil penjualan menciptakan yang baik atas adanya aktivitas yang dilakukan perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan sangat penting, terutama bagi perusahaan yang memberikan penjualan kredit dan memiliki piutang terhadap pelanggannya. Sistem ini mengatur seluruh proses penjualan kredit hingga penagihan piutang secara terstruktur. Tujuan sistem penjualan kredit adalah untuk mengurangi piutang yang tidak tertagih dan menghindari kesalahan dalam proses penagihan, penjualan kredit, transaksi, dan lainnya. Selain itu, sistem ini juga memberitahukan tanggung jawab yang jelas untuk para bagian atau fungsi terkait dalam penjualan kredit.

Adanya permasalahan seputar penjualan dan proses penagihan piutang membuat penelitian tentang sistem informasi akuntansi penjualan menjadi penting. Perusahaan harus mengelola penjualan kredit dengan baik karena piutang merupakan investasi besar, dan jika tidak dikelola dengan benar, perusahaan dapat mengalami kerugian akibat piutang yang tidak tertagih.

Dengan melakukan penelitian terkait sistem informasi akuntansi penjualan dan proses penagihan piutang, perusahaan dapat meningkatkan pengelolaan penjualan kredit secara efektif. Hal ini membantu dalam meminimalisir risiko piutang macet dan menjaga likuiditas perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan dan menghindari kerugian yang dapat mengancam keberlangsungan bisnis.

CV. ABC Semarang, yang telah membangun namanya sebagai salah satu Distributor terbesar di Semarang, menunjukkan komitmen luar biasa dalam menyediakan produk berkualitas tinggi yang sesuai dengan ekspektasi konsumen. Produk-produk sparepart pada CV. ABC Semarang telah lama menjadi favorit di kalangan pelanggan yang membutuhkan sparepart yang kuat dan kokoh. Selain fokus pada kualitas produk, perusahaan ini juga memahami pentingnya fleksibilitas dalam pembayaran. Dengan menawarkan dua pilihan pembayaran, yaitu cash tunai dan penjualan tempo, CV. ABC Semarang memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam bertransaksi. Untuk penjualan tempo, perusahaan ini biasanya mengizinkan pelanggan membayar dalam jangka waktu satu bulan setelah barang diterima, yang merupakan inisiatif yang membantu bisnis pelanggan dalam mengelola keuangan mereka.

Meskipun CV. ABC Semarang memiliki reputasi yang kuat dalam industri penyediaan sparepart, seperti halnya perusahaan lainnya, mereka juga menghadapi tantangan dalam manajemen piutang. Kendala piutang yang tidak tertagih atau piutang yang mundur dari jatuh tempo. Penting bagi CV. ABC Semarang untuk terus memantau dan meningkatkan proses pengelolaan piutang mereka agar dapat mengurangi risiko ini. Dengan menjaga fokus pada kualitas produk dan efisiensi dalam manajemen piutang, perusahaan ini dapat terus memenuhi harapan pelanggan serta menjaga kesehatan keuangan mereka.

Table 1.1 :

Daftar Piutang Tak Tertagih CV. ABC Semarang

Periode 2023

NO	PERUSAHAAN	JAN	FEB	MAR	APR	MAY
1	PT. Ayah	366.478	498.049	527.450	631.000	739.516
2	PT. Ibu	1.006.346	3.107.097	5.329.511	7.509.000	9.711.010
3	PT. Kakak	906.355	1.115.564	2.261.335	3.399.520	4.470.681
4	PT. Adik	505.233	1.619.395	3.719.875	5.861.890	7.941.000
5	PT. Saudara	3.740.246	4.934.175	5.105.600	6.349.560	7.510.100

Sumber: Data Sekunder, 2023

Di CV. ABC Semarang, terdapat banyak kendala yang mengakibatkan jatuh tempo piutang tertunda. Salah satu kendala utamanya adalah keterlambatan dalam penyusunan invoice dan faktur pajak. Hal ini sering disebabkan oleh keterlambatan kembali surat jalan setelah pengiriman barang. Dalam proses bisnis, ketepatan waktu sangat penting, dan masalah-masalah ini dapat berdampak negatif pada arus kas perusahaan. Oleh karena itu, perlu diberikan perhatian khusus untuk memastikan bahwa proses-proses tersebut berjalan lancar dan efisien.

Piutang mundur dari jatuh tempo bisa terjadi karena kesalahan sumber daya manusia, seperti contoh pada bagian pembuatan faktur pajak yang seharusnya

ditujukan kepada PT.A, namun keliru menjadi PT.B. Selain itu, pembuatan faktur pajak yang melebihi batas waktu tanggal 15 bulan selanjutnya juga dapat menjadi penyebabnya. Akibat dari kesalahan ini, CV. ABC Semarang terpaksa harus membuat invoice dan faktur baru pada bulan selanjutnya, yang menyebabkan piutang menjadi mundur dari jadwal jatuh tempo yang semestinya.

Penyebab piutang mundur pada CV. ABC Semarang bisa juga disebabkan oleh perubahan mendadak dalam data pelanggan, yang mengharuskan pengulangan proses pembuatan invoice, surat jalan, dan faktur. Perubahan-perubahan ini pada gilirannya dapat mengakibatkan jatuh tempo pembayaran yang terlambat.

Di CV. ABC Semarang, selain dari masalah piutang yang terlambat bayar, faktor internal lain yang berkontribusi pada piutang tak tertagih adalah kurangnya kebijakan perusahaan dalam mengelola piutang terhadap pelanggan. Beberapa penelitian sebelumnya mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah dilaksanakan dengan cukup meluas. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Lores Susmia pada tahun 2016, objek penelitian yang diambil adalah Bengkel Pump Jaya Diesel di Pematang Siantar. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa struktur organisasi perusahaan telah mencerminkan adanya pembagian tugas dan wewenang di setiap bagian, namun pelaksanaannya belum optimal dan efektif. Selain itu, prosedur penjualan yang diterapkan oleh perusahaan dinilai belum memadai. Terdapat ketidaksempurnaan dalam pemisahan fungsi penjualan dengan penerimaan kas, serta ketidakhadiran pertanggungjawaban terkait penggunaan faktur penjualan. Selanjutnya, ditemukan bahwa tidak ada sistem otorisasi yang diimplementasikan di setiap bagian perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Fransiscus Octavianus Voets dan rekan-rekan pada tahun 2016, mengfokuskan objek penelitian pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (ALFAMART) Cabang Manado, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan distribusi melalui format minimarket. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado telah berhasil menerapkan sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi, yang secara langsung terhubung dengan kantor pusat. Hal ini memberikan kontrol yang efektif terhadap pelaksanaan kegiatan perusahaan, meskipun terdapat kelemahan dalam pengendalian intern terkait pengiriman uang ke kas kantor pusat dan dokumen yang diotorisasi oleh bagian yang tidak sesuai dengan fungsi dan tugasnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Pieter Octaviandy pada tahun 2016, dengan fokus pada UD. Sumber Mutiara Rantauprapat, menyimpulkan bahwa sistem informasi yang digunakan untuk mengelola penjualan dan penerimaan kas di perusahaan tersebut masih memiliki beberapa kelemahan. Proses, fungsi bagian, dan dokumen bisnis yang terlibat dalam sistem tersebut dinilai kurang efektif dan efisien. Akibatnya, sistem pengendalian internal juga menjadi kurang efektif. Dokumen-dokumen yang digunakan sebagai sumber informasi juga tidak sepenuhnya mendukung manajemen dalam mengambil keputusan.

Penelitian yang dilakukan oleh Siti Hardinah pada tahun 2018 terfokus pada PT. HADJI KALLA CABANG URIP SUMOHARJO, dengan fokus penelitian pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang diterapkan oleh perusahaan. Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah bahwa sistem

informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan dianggap memadai. Hal ini termanifestasi melalui prosedur penjualan kredit yang telah diimplementasikan oleh perusahaan, di mana terdapat fungsi-fungsi yang sesuai dengan standar yang seharusnya ada dalam sebuah sistem informasi penjualan kredit.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian ini akan berfokus pada peran sistem informasi akuntansi penjualan barang dalam mengendalikan piutang perusahaan. Dalam konteks ini, beberapa masalah yang akan diidentifikasi dan dijawab melalui penelitian adalah:

1. Bagaimana peran sistem informasi akuntansi penjualan barang dalam mengoptimalkan pengelolaan penjualan kredit?
2. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan barang dapat membantu mengurangi risiko piutang tak tertagih?
3. Apa saja kendala yang dihadapi dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang untuk mengendalikan piutang?
4. Bagaimana cara melakukan perbaikan pada sistem informasi penjualan untuk CV. ABC Semarang?

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, batasan masalah dari penelitian "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Piutang" adalah sebagai berikut:

1. Fokus penelitian adalah pada peran sistem informasi akuntansi penjualan barang dalam konteks pengelolaan penjualan kredit.
2. Penelitian akan membahas bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan barang dapat membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pengelolaan penjualan kredit dan mengurangi risiko piutang tak tertagih.
3. Penelitian akan mengidentifikasi kendala yang mungkin muncul dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang untuk mengendalikan piutang.

Dengan demikian, penelitian ini akan membatasi peran sistem informasi akuntansi penjualan barang dalam konteks manajemen penjualan kredit dan pengendalian piutang dalam sebuah perusahaan.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menginvestigasi peran sistem informasi akuntansi penjualan dalam pengendalian piutang perusahaan. Beberapa tujuan spesifik yang akan dicapai melalui penelitian ini adalah:

1. Menganalisis peran sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan kredit.
2. Mengidentifikasi strategi yang efektif dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih melalui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan.

3. Menilai kendala-kendala yang mungkin dihadapi perusahaan dalam mengimplementasikan sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengendalikan piutang.
4. Memberikan panduan atau solusi praktis untuk memperbaiki sistem informasi penjualan dengan memperhatikan kebutuhan dan konteks perusahaan.

Dengan mencapai tujuan-tujuan ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan pemahaman tentang pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dan bagaimana peranannya dalam mengendalikan piutang perusahaan.

1.5. Manfaat Penelitian

Harapannya, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam berbagai aspek.:

1. Manfaat Kebijakan

Persekutuan komanditer atau yang lebih dikenal dengan CV merupakan salah satu jenis badan usaha yang ada di masyarakat. Peraturan khusus yang mengatur mengenai Persekutuan Komanditer hingga saat ini belum ada. Pengaturan Persekutuan Komanditer ini terdapat di dalam KUHD hanya pada tiga pasal yaitu pasal 19, 20 dan 21.

2. Manfaat Teoritis

Penelitian ini akan memberikan kontribusi pada pengetahuan akademik dengan mengidentifikasi peran sistem informasi akuntansi penjualan dalam mengendalikan piutang perusahaan. Hal ini akan memperkaya literatur akademik dalam bidang akuntansi dan manajemen dengan informasi yang

mendalam tentang bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dapat mempengaruhi pengelolaan penjualan kredit dan pengurangan risiko piutang tak tertagih.

Penelitian ini dapat membantu dalam pengembangan teori tentang pengendalian piutang dan peran sistem informasi akuntansi keuangan perusahaan. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai landasan untuk mengembangkan model-model teoritis yang lebih kompleks dalam bidang ini.

3. Manfaat Praktis

Bagi Perusahaan, Hasil penelitian ini dapat memberikan panduan praktis bagi perusahaan dalam meningkatkan pengelolaan penjualan kredit dan pengendalian piutang. Perusahaan dapat menggunakan temuan penelitian ini untuk mengoptimalkan penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan dalam praktik sehari-hari.

Dengan memahami peran sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi bisnis mereka, termasuk proses penjualan kredit, penagihan piutang, dan manajemen keuangan. Hal ini dapat membantu perusahaan mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Bagi Masyarakat, Ketika perusahaan mampu mengelola piutang dengan baik, maka arus kas perusahaan akan menjadi lebih sehat. Hal ini dapat mendorong perusahaan untuk melakukan ekspansi bisnis, membuka lapangan kerja baru, dan pada akhirnya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, konsumen dapat memperoleh informasi yang lebih transparan mengenai status pembayaran dan tagihan mereka. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan.

Bagi Pemerintah, Dengan sistem informasi akuntansi yang baik, perusahaan akan lebih akurat dalam mencatat pendapatan dan beban. Hal ini akan berdampak pada peningkatan kepatuhan pajak dan pada akhirnya meningkatkan penerimaan negara. Khusus untuk perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, sistem informasi yang baik dapat membantu dalam pengawasan terhadap barang impor dan ekspor, sehingga meminimalisir terjadinya penyelundupan dan meningkatkan penerimaan bea cukai.

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk mengetahui secara jelas isi dari pengamatan ini, maka sistematika penulisan disusun sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini mendeskripsikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab kedua ini menjelaskan mengenai teori apa yang melandasi penelitian, penelitian terdahulu, hipotesis penelitian, dan kerangka pemikiran.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai teknik analisis data, lokasi penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan variabel yang digunakan.

BAB IV: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi uraian dan penjelasan mengenai profil sejarah sampel perusahaan, dan informasi lain yang dapat digunakan dalam menjelaskan permasalahan yang dibuat.

BAB V: PEMBAHASAN MASALAH

Bab ini berisi tentang pembahasan objek pengamatan atau hasil penelitian dari Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Piutang (Studi Kasus Pada Perusahaan CV.Sumber Teknik Semarang).

BAB VI: PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dan saran dari seluruh pengamatan yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anton, A. 2021. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Piutang
- CV. ABC Semarang; Sejarah CV. ABC Semarang.
<https://abcsemarang.co.id/about/> (Diakses tanggal 12 Oktober 2024)
- Daud, R. (2014). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil (Studi Kasus Pada Pt. Trust Technology). Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya.
- Financial.ac.id: Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Bengkel Pump Jaya Diesel Pematangsiantar.
<https://financial.ac.id/index.php/financial/article/view/28> (Diakses 10 September 2023).
- Hendari, H., & Karmawan, I. G. M. (2019). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Pekbis (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis).
- Jumiati Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Pada Pt. Megahputra Sejahtera. 3205-Full_Text.pdf (unismuh.ac.id)
- Kartika, Erawati. 2024. Peranan Sistem Informasi Akuntansi Pada PT. Berkah Sahabat Sukses
- Neliti: Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan.
<https://www.neliti.com/id/publications/190348/analisis-sistem-informasi-akuntansi-penjualan-kredit-di-pt-eka-timur-raya-purwod> (Diakses 10 September 2023)
- P. Octaviandy: Analisis Sistem Informasi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada Ud. Sumber Mutiara Rantauprapat. <https://ejournal.stmik-time.ac.id/index.php/jurnalTIMES/article/view/547> (Diakses 23 September 2023)
- Politeknik Negeri Sriwijaya: Bab Ii Tinjauan Pustaka 2.1 Sistem Akuntansi.
<http://eprints.polsri.ac.id/3756/3/BAB%20II.pdf> (Diakses 23 September 2023)

Rika Tri Diana Sistem Informasi Penjualan Dan Pembelian Obat Pada Apotek Berbasis Web (Studi Kasus: Apotek Anaya Plaju)

Riza Sofyani: hal depan- bab 1 riza sofyani, <http://eprints.umpo.ac.id/361/1/hal%20depan-%20bab%201%20riza%20sofyani.pdf> (Diakses 15 September 2023).

Sanriomi Sintaro, Permodelan Sistem Informasi Pembelian Dan Penjualan Berbasis Website

Universitas Bhayangkara Surabaya: Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada Pt. Surya Plastindo Gresik, http://eprints.ubhara.ac.id/838/1/SKRIPSI_veronicas_1612321043.pdf.

Universitas Muhammadiyah Makassar (Unismuh Makassar): Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo, <https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/4859-Full Text.pdf> (Diakses 15 September 2023).

Universitas Muhammadiyah Sukabumi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi. <https://jurnal.ummi.ac.id/index.php/jammi/article/view/949> (Diakses 22 Agustus 2023)

Universitas Muhammadiyah Makassar (Unismuh Makassar): Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit. <https://digilib.unismuh.ac.id/dokumen/viewed/776/> (Diakses 1 Desember 2023)

Universitas Negeri Makassar: Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt. Eastern Pearl Flour Mills http://eprints.unm.ac.id/11198/1/itsna%20Muflikhah_1492142007.pdf (Diakses 1 Desember 2023)

Universitas Nusantara PGRI Kediri: Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualankredit terhadap Kolektabilitas Piutang Pada cv. Karyaabadi. http://simki.unpkediri.ac.id/mahasiswa/file_artikel/2017/12.1.02.01.0120.pdf (Diakses).

Universitas Sam Ratulangi: Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Pt. Sumber Alfaria Trijaya.

<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jbie/article/view/13604>
(Diakses 10 September 2023)

Universitas Semarang: Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Cv. Surya Kencana Semarang.
<https://repository.usm.ac.id/files/skripsi/B21A/2016/B.231.16.0312/B.231.16.0312-15-File-Komplit-20200212095734.pdf> (Diakses 2 Januari 2024)

Universitas Stekom: Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Shiba Azaki.
<https://journal.stekom.ac.id/index.php/Bisnis/article/download/524/387>
(Diakses 15 September)

