

## ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT. ANUGERAH PERKASA SEJAHTERA

Popi Terima Jaya Lase<sup>1</sup>, Putu Rani Susanthi<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Galileo  
Kota Batam, Kepulauan Riau  
email: [popilase7@gmail.com](mailto:popilase7@gmail.com)

<sup>2</sup>Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Galileo  
Kota Batam, Kepulauan Riau  
email : [puturanisusanthi@gmail.com](mailto:puturanisusanthi@gmail.com)

### ABSTRACT

*This study aims to find out how the analysis of sales accounting information systems in improving internal control at PT. Anugerah Perkasa Sejahtera. This research was conducted at PT. Anugerah Perkasa Sejahtera using a descriptive qualitative method, namely explaining the sales accounting information system in improving internal control. The results of this study indicate (1) the organizational structure at PT. Anugerah Perkasa Sejahtera actually exists but has not been made in a structured manner or chart, (2) Approval in adding credit notes is approved by the salesman, (3) The existence of uncollectible accounts due to customer problems in payment, and (4) There is rejection of ordered goods due to discrepancies with customer orders.*

**Keywords:** Sales Accounting Information System, and Internal Control

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera. Penelitian ini dilakukan pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera dengan menggunakan metode kualitatif deskripsi, yaitu menjelaskan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal. Hasil dari penelitian ini menunjukkan (1) Struktur organisasi pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera sebenarnya ada akan tetapi belum dibuatkan secara terstruktur atau bagan, (2) Persetujuan dalam menambah nota kredit disetujui oleh salesman, (3) Adanya piutang tak tertagih akibat pelanggan bermasalah dalam pembayaran, dan (4) Adanya penolakan barang pesanan akibat ketidak sesuaian dengan pesanan pelanggan.

**Kata kunci:** Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, dan Pengendalian internal

### PENDAHULUAN

Pada zaman era digital saat ini perkembangan industri sangat cepat, hal itu dapat dilihat dari kemajuan teknologi yang digunakan. Dan juga tidak tertutup kemungkinan dari segi industri khususnya perusahaan-perusahaan dibidang produksi maupun distribusi yang telah menggunakan berbagai sistem guna meningkatkan dan mempermudah serta mempercepat aktivitas perusahaannya. Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda-beda untuk selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang baik. Tetapi pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba atau keuntungan yang

optimal. Seiring berkembangnya teknologi saat ini, kebanyakan perusahaan menggunakan komputerisasi untuk menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaannya. Dengan dukungan sistem informasi yang baik dan pengendalian internal yang baik sebuah perusahaan tentu dapat memiliki banyak keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Pengaruh besar lain bagi perusahaan jika memiliki sistem informasi khususnya sistem informasi akuntansi adalah dapat memaksimalkan laba perusahaan itu sendiri, serta dapat memberikan informasi keuangan yang akurat sehingga para penggunanya tepat dalam pengambilan keputusan. Sistem sendiri merupakan serangkaian bagian yang saling tergantung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.

Penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya. Dengan demikian sudah tentu perusahaan membutuhkan sistem informasi yang handal atas penjualan dan penerimaan kasnya. Karena hasil penerimaan ini selanjutnya akan digunakan untuk membiayai aktivitas operasional perusahaan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar menjual saja tetapi bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat dengan baik, mulai dari bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Penulis mengambil objek penelitian pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera karena penjualan di perusahaan tersebut dalam beberapa tahun ini mengalami peningkatan serta jumlah piutang tak tertagih semakin meningkat pula. Dalam operasinya, PT Anugerah Perkasa Sejahtera merupakan salah satu perusahaan distributor barang makanan, minuman, serta barang kosmetik di Batam yang melakukan penjualan secara tunai dan kredit. Dengan demikian, bagian yang sangat diperhatikan pada perusahaan ini adalah bagian penjualan (Sales). Penulis kali ini mengambil penjualan dalam penulisannya, karena berhubungan langsung dengan kas. Kas merupakan roda penggerak dalam melakukan aktivitas perusahaan yang memiliki sifat likuid. Karena sifatnya yang likuid, dalam kegiatan kas sering terjadi kecurangan dan penyelewengan oleh pihak-pihak internal perusahaan. Maka perlu juga diperhatikan sistem pengendalian internal dalam perusahaan tersebut.

Berdasarkan pada uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera.

## METODE PENELITIAN

### Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis dalam menyusun skripsi ini adalah metode kualitatif deskripsi. Menurut Sugiyono (2013:14) metode kualitatif adalah yang berlandaskan pada filsafat pospositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif menekankan makna dari

generalisasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer merupakan data yang dikumpulkan oleh peneliti dengan cara langsung dari sumbernya.
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari perusahaan secara tidak langsung yang berupa informasi dari sumber tertulis yang diantaranya buku – buku literature, jurnal, yang berhubungan dengan data primer yang diperoleh dari perpustakaan. Serta dokumen – dokumen, bukti, ataupun pencatatan tentang sistem informasi akuntansi dan pengendalian intenal yang dimiliki perusahaan.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu dengan melakukan peninjauan secara langsung objek penelitian. Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan data primer (diperoleh langsung dari perusahaan) dengan cara:

1. Observasi, langkah ini berupa pengamatan secara langsung pada objek penelitian dengan tujuan untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan.
2. Interview/Wawancara yaitu memperoleh data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak yang berwewenang.

### **Operasional Variabel**

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Mulyadi (2010: 205)

Pengendalian internal merupakan suatu bentuk perlindungan dalam fungsi perusahaan dimana segala aspek perusahaan seperti struktur organisasi, metode dan ukuran, keandalan data, dan sebagainya untuk mendorong efektifitas dalam kinerja manajemen (Mulyadi, 2014).

### **Teknik Analisis**

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menjelaskan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berikut adalah hasil dari analisis yang dilakukan oleh peneliti terhadap sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di perusahaan, yakni:

1. Berdasarkan hasil penelitian penulis diketahui bahwa pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera tidak membuat struktur organisasi dalam perusahaannya. Sehingga setiap pendatang baru dalam perusahaan tidak bisa mengetahui job description karyawan lebih jelas, baik dari koordinasi antar fungsi individu, pembagian wewenang hingga tanggung jawab antar departemen. Hal tersebut sangat berdampak pada efisiensi dan

efektivitas PT. Anugerah Perkasa Sejahtera dalam menjalankan operasionalnya, bahkan bisa menurunkan moral dan motivasi kerja para karyawan karena tidak mengetahui posisi serta jenjang karir yang jelas. Serta dapat menimbulkan konflik di internal perusahaan biasanya diakibatkan karena asal tunjuk, asal suruh, hingga mengerjakan tugas tidak sesuai dengan job description nya.

2. Diketahui bahwa pelanggan yang sudah terdaftar di PT. Anugerah Perkasa Sejahtera atau sudah menjadi Registered Outlets (RO) perusahaan, jika ingin mengajukan permohonan kredit kembali kepada perusahaan, maka salesman dapat melakukan persetujuan akan hal tersebut, meskipun masih ada piutang usaha yang masih belum terbayarkan oleh pelanggan. Tentunya hal ini dapat menghambat cara kerja salesman dalam menjual dan mendistribusikan barang. Berdasarkan analisa penulis hal tersebut dapat mengakibatkan banyaknya piutang bermunculan, dimana salesman sendiri merupakan bagian penghubung antar perusahaan kepada pelanggan. Sehingga toleransi dan penawaran antar sales dan pelanggan sering tidak terkoordinasi, karena memiliki hubungan yang dekat. Dimana, Salesman dituntut untuk menjual produk yang ada di perusahaan dan berusaha untuk mencapai target yang diberikan oleh perusahaan. Dengan begitu, salesman tidak bisa meningkatkan penjualannya bahkan kebingungan antara meningkatkan penjualan tetapi piutang menumpuk atau sebaliknya fokus pada penagihan tetapi penjualan sedikit. Sehingga target yang diberikan perusahaan susah untuk dicapai.
3. Berdasarkan hasil penelitian penulis diketahui bahwa PT. Anugerah Perkasa Sejahtera memiliki banyak piutang-piutang usaha yang tertunggak pembayarannya atau piutang sudah melebihi batas jatuh tempo. Dikarekan ada beberapa toko atau pelanggan perusahaan yang bermasalah, susah tagihan atau pembayaran kurang sehat, pembayaran selalu dicicil, susah bertemu dengan bos pemilik usaha, toko tutup karna bangkrut, toko tutup tanpa pemberitahuan atau pemilik usaha kabur, dan berbagai masalah lainnya. Hal ini sangat berpengaruh terhadap kegiatan operasional serta dapat merugikan perusahaan, dimana operasionalnya menjadi terhambat serta menimbulkan biaya dalam penanganannya dan akan mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan.
4. Bagian pengiriman pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera sering mendapatkan masalah mengenai barang ditolak pelanggan saat melakukan pengiriman barang. Contohnya, barang yang dikirim tidak di order pelanggan, ditolak karena stok barang masih banyak, expired date yang begitu dekat, barang rusak, dan lain sebagainya. Diketahui bahwa masalah disebabkan oleh salesman yang melakukan pengorderan tanpa persetujuan pelanggan dengan menambahkan item barang pesanan dalam meningkatkan volume penjualannya tanpa negosiasi kepada pelanggan, dan menawarkan barang tanpa mengetahui kondisi barang. Sedangkan pada bagian gudang disebabkan karena ketidak telitian dalam menyiapkan barang. Misalnya, item barang yang dipesan pelanggan tidak sesuai dengan barang yang diturunkan. Serta dalam pemuatan atau penataan barang tidak diperhatikan sehingga barang pesanan mengalami kerusakan pada kemasan. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap penilaian pelanggan terhadap perusahaan. Dimana seharusnya barang pesanan tersebut lengkap dan akan segera dijual oleh pelanggan.

### **Rekomendasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal**

Setelah melakukan analisis perihal masalah yang terjadi di PT. Anugerah Perkasa Sejahtera, peneliti memberikan usulan untuk memperbaiki sistem pengendalian internal yang

ada di perusahaan agar sistem informasi akuntansi penjualan berjalan dengan efisien dan efektif.

### 1. Rekomendasi terkait struktur organisasi PT. Anugerah Perkasa Sejahtera

Struktur organisasi perusahaan merupakan sebuah susunan unit kerja dalam sebuah perusahaan. Di dalam susunan unit kerja tersebut berisi komponen-komponen penyusun sebuah perusahaan dan juga individu-individu (sumber daya manusia). Dengan dibuatnya struktur organisasi, maka seluruh karyawan atau bahkan pihak luar bisa mengetahui kedudukan, fungsi, hak, serta kewajiban dari masing-masing posisi seseorang. Seperti pada teori Mulyadi, 2014 dalam (Economics 2022) mengenai pengendalian internal di halaman 28 mengatakan bahwa Pengendalian internal merupakan suatu bentuk perlindungan dalam fungsi perusahaan dimana segala aspek perusahaan seperti struktur organisasi, metode dan ukuran, keandalan data, dan sebagainya untuk mendorong efektifitas dalam kinerja manajemen.

Oleh karena itu, PT. Anugerah Perkasa Sejahtera harus membuat struktur organisasi dalam perusahaannya, karena struktur organisasi perusahaan memiliki berbagai fungsi dan manfaat antara lain:

- a. Adanya struktur organisasi yang baik, maka sistem pengendalian internal perusahaan dapat berjalan secara optimal
- b. Struktur organisasi dapat memudahkan perusahaan dalam pembagian tanggung jawab secara jelas. Sehingga seluruh karyawan perusahaan dari masing-masing posisi mendapatkan tanggung jawab yang adil
- c. Mengurangi terjadinya konflik internal dalam perusahaan
- d. Dapat membantu perusahaan dalam mencapai target yang telah ditentukan. Sehingga dapat dikatakan bahwa struktur perusahaan yang baik menjadi faktor keberhasilan dari perusahaan.

### 2. Rekomendasi terkait persetujuan kredit dalam meningkatkan pengendalian internal PT. Anugerah Perkasa Sejahtera

Dengan diberikannya tanggungan kepada salesman dalam menyetujui permohonan pelanggan dalam menambah kredit, tentunya hal tersebut dapat mengganggu cara kerja salesman. Rekomendasi dari penulis sebaiknya permohonan pelanggan dalam menambah kredit disetujui oleh bagian akuntansi. Karena bagian akuntansi dapat melakukan pengecekan mengenai historis transaksi dan pembayaran pelanggan, serta sisah piutang yang ada dan menganalisisnya apakah pelanggan tersebut dapat menambah nota kreditnya. Seperti pada teori Mulyadi (2008: 219-220) pada halaman 22-23 yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa dalam prosedur persetujuan kredit, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tentu dari fungsi kredit.

### 3. Rekomendasi terkait piutang tidak tertagih pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera

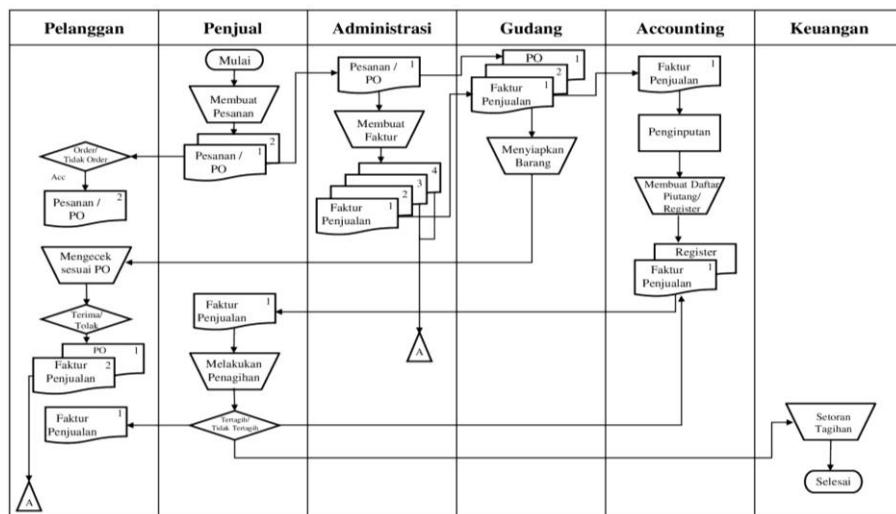
Mengenai piutang tidak tertagih tentunya akan menjadi beban yang mengurangi profit bersih perusahaan. Dengan hal ini, PT. Anugerah Perkasa Sejahtera lebih memperhatikan kinerja dan cara kerja karyawannya terlebih kepada bagian yang bertanggung jawab atau bagian penjualan serta penagihan. Untuk bagian penjualan dalam menawarkan barang harus menyampaikan perihal dalam melakukan persetujuan kredit. Misalnya menyampaikan batas jatuh tempo tagihan dan harus dibayar pada tanggal tersebut, nota kredit atau piutang yang sudah ada tidak boleh melakukan pembayaran secara setor atau cicil karena hal ini sangat

berpengaruh pada historis pelanggan, dan sebagainya sesuai peraturan pada perusahaan. Kemudian saat melakukan pencarian toko baru, salesman harus pandai melihat dan menilai latar belakang toko. Apakah toko tersebut historisnya bagus terhadap pemasok lain, cabang toko darimana, serta meminta identitas asli dari pemilik toko. Selanjutnya, ketika melakukan penagihan diusahakan agar tagihan yang sudah jatuh tempo cepat diselesaikan agar bisa melakukan pemesanan barang kembali. Jadi, PT. Anugerah Perkasa Sejahtera harus melakukan tugasnya memberikan arahan dan mengontrol karyawannya. Seperti pada teori Menurut Romney & Steinbart (2018:198) yang dikemukakan sebelumnya pada halaman 29 menyatakan bahwa pengendalian internal terdiri dari 3 fungsi, salah satunya Preventive Controls yang merupakan pengendalian internal untuk mencegah masalah sebelum timbul. Contohnya seperti merekrut personil yang terkualifikasi, memisahkan tugas antar karyawan, dan melakukan pengendalian terhadap aset dan informasi.

#### 4. Rekomendasi terkait barang sering ditolak oleh pelanggan

Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang atau jasa kepada konsumen, dimana keduanya bertujuan untuk mencari keuntungan. Mengenai barang tidak sesuai dengan pesanan tentunya pelanggan berhak melakukan penolakan terhadap barang tersebut. Hal ini tentunya akan menjadi penilaian pelanggan terhadap perusahaan, dimana pelanggan beranggapan bahwa perusahaan tidak melakukan tugasnya dengan baik dalam pengendalian internal perusahaannya. Terkait masalah-masalah tersebut, PT. Anugerah Perkasa Sejahtera harus lebih tegas terhadap bagian penjual, agar tidak melakukan pencatatan orderan tanpa permintaan pelanggan, selalu fokus serta lebih teliti akan masalah-masalah ini. Bahkan perusahaan dapat memberikan sanksi kepada karyawannya dengan maksud agar peraturan perusahaan tetap dijalankan sesuai dengan harapan perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera penulis merekomendasikan bagan alir atau flowchart sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat membantu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Dimana, terdapat perubahan atau penambahan dokumen purchase order (PO) pada bagian penjualan, pelanggan, administrasi, dan bagian gudang yang berfungsi sebagai bukti dan lampiran bahwa pelanggan benar memesan barang tersebut. Untuk hasil rekomendasinya dapat kita lihat pada gambar bagan alir dibawah ini.



Gambar 4. 2 Rekomendasi Flowchart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan  
PT. Anugerah Perkasa Sejahtera

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis atas sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal pada PT. Anugerah Perkasa sejahtera dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Struktur organisasi pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera sebenarnya ada akan tetapi belum dibuatkan secara terstruktur atau dalam bentuk bagan. Walaupun setiap devisi memiliki atasan serta mengetahui tanggung jawabnya. Hal tersebut berpengaruh dalam pengendalian internal perusahaan.
2. Dalam persetujuan menambah kredit pada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera yang dilakukan oleh salesman merupakan tugas kurang efektif dalam menegaskan persetujuan kredit yang ada dalam perusahaan.
3. Banyaknya piutang tidak tertagih dapat merugikan PT. Anugerah Perkasa Sejahtera dan memperhamat pencapaian target perusahaan dalam pendistribusian barang atau penjualan.
4. Kurangnya pengendalian dalam perusahaan akan berpengaruh terhadap kinerja karyawan dalam melakukan tugas dan tanggung jawabnya.

## SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti memberikan saran kepada perusahaan yakni:

1. PT. Anugerah Perkasa Sejahtera harus membuat struktur organisasi dalam menjalankan perusahaannya, supaya semua anggota perusahaan mengetahui posisinya dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya.
2. Terkait persetujuan menambah kredit yang ada di PT. Anugerah Perkasa Sejahtera, sebaiknya dilakukan oleh bagian akuntansi agar pelanggan tidak semena-mena melakukan pemesanan barang secara kredit kepada salesman dan menunda pembayaran.
3. Tentunya piutang tak tertagih berasal dari piutang yang menumpuk atau ditunda pembayarannya. Oleh sebab itu, salesman mesti lebih memperhatikan kondisi pasar mulai dari kemampuan daya beli dan frekuensi pelanggan, dan pembayaran agar piutang perusahaan dapat ditagih tepat pada waktunya.
4. Mengenai barang sering ditolak, atasan mesti memberikan pengarahan dan pengendalian kepada bagian yang bersangkutan seperti salesman tidak asal ngorder, bagian gudang mesti lebih teliti dalam menyiapkan barang dan memuatnya dengan hati-hati agar barang yang dimuat tidak mengalami kerusakan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada PT. Anugerah Perkasa Sejahtera, yang telah membantu penulis dan memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Economics, Journal. 2022. "Pengendalian Internal Atas Pendapatan Rumah Sakit." 3805(02): 1–19.
- Hana'an, Dea Sarah Sati. 2019. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan.*
- Marina, Anna et al. 2019. "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Kredit." *Akuntansi* 8(2): 1689–99. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>.
- Maros, Hikmah, and Sarah Juniar. 2016. "Sistem Informasi Akuntansi." : 1–23.
- Melli Anggraeni. 2016. "Analisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT. Planet Cash And Credit Cabang Pagar Alam."
- Oktara, Dinar. 2015. "Tinjauan Atas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Divisi Akuntansi PT. Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero)." : 11–34.
- Pertiwi, Yuliasri. 2021. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Tigaraksa Satria, Tbk Tegal."
- Putra, A Y. 2021. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan." *Juhanperak*: 242–57. <http://ejournal.uniks.ac.id/index.php/PERAK/article/view/1436>.
- Sari, Diah Kurnia. 2023. "PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT IRON BIRD LOGISTICS SURABAYA." 1(2).
- Soni Sonjaya. 2021. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Makmur Mandiri Utama." *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)* 5(1): 11.
- Suparyanto dan Rosad. 2020. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang." *Suparyanto dan Rosad* 5(3): 248–53.
- Ulfasari Fauzi Putri. 2019. "Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Pada PT. Jasindo Lintastama Di Jakarta." *Ulfasari Fauzi Putri* 8(5): 55.
- Wicaksana, Arif. 2016. "Pengarus Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang." <Https://Medium.Com/>: 16–17. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>.