

# WIKARA

WIKARA NATIONAL ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH DEVELOPMENT

Laman Jurnal: [jurnal.stie-wikara.ac.id](http://jurnal.stie-wikara.ac.id)

ISSN : 2721-8120 (p) ,2797-3247 (e)

## Analisis Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Kredit dan Dampaknya Terhadap Pengendalian Internal di PT Crow Semesta International

Cindi Widia<sup>1\*</sup>, Dini Fitriani<sup>2</sup>, Ainul Furkan<sup>3</sup>

1. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Wibawa Karta Raharja, Jawa Barat, Indonesia
2. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Wibawa Karta Raharja, Jawa Barat, Indonesia
3. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Wibawa Karta Raharja, Jawa Barat, Indonesia

\*Email: [dinifitriani.rukmanaa@gmail.com](mailto:dinifitriani.rukmanaa@gmail.com)

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p><b>Artikel History:</b>                      Received: February 2025                      Revised: March 2025                      Published: July 2025</p> <p><b>Keywords:</b>                      Accounting Information Systems,                      Credit Sales, Internal Control</p>	<p>This study aims to: (1) describe the procedures and credit sales system implemented at PT Crow Semesta International; (2) analyze the comparison between theory and practice applied by the company; and (3) determine the impact of the credit sales system on internal control. This research used a descriptive qualitative method, where data were collected through observations, interviews, and documentation conducted at the marketing office of Semesta Residence Housing. The results of the study indicate that Semesta Residence Housing applies two credit sales systems, namely credit payments through the developer and bank financing systems, supported by both manual and computerized accounting systems. However, several obstacles were identified, such as delays in credit contract processing caused by overlapping duties between administration, finance, and accounting functions. In addition, the company has not yet prepared supporting documents such as installment cards, sales invoices, and financial reports adequately. Nevertheless, the credit sales procedures implemented are considered simple and effective enough to facilitate consumers in conducting transactions with the company.</p>
INFO ARTIKEL	ABSTRAK
<p><b>Riwayat Artikel:</b>                      Diterima : Februari 2025                      Direvisi: Maret 2025                      Dipublikasikan : Juli 2025</p> <p><b>Kata kunci:</b></p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mendeskripsikan prosedur dan sistem penjualan kredit pada PT Crow Semesta International; (2) mengetahui perbandingan antara teori dan praktik yang diterapkan perusahaan; serta (3) mengetahui dampak sistem penjualan kredit terhadap pengendalian internal perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan di kantor pemasaran Perumahan Semesta Residence. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perumahan</p>

# WIKARA

WIKARA NATIONAL ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH DEVELOPMENT

Laman Jurnal: [jurnal.stie-wikara.ac.id](http://jurnal.stie-wikara.ac.id)

ISSN : 2721-8120 (p) ,2797-3247 (e)

Sistem Informasi Akuntansi,  
Penjualan Kredit, Pengendalian  
Internal

Semesta Residence menerapkan dua sistem penjualan kredit, yaitu kredit melalui rekening developer dan kredit melalui bank, dengan menggunakan sistem akuntansi manual dan komputerisasi. Namun, dalam penerapannya masih terdapat beberapa kendala, seperti keterlambatan proses akad kredit akibat adanya perangkapan tugas pada bagian administrasi dan keuangan yang sekaligus menangani fungsi akuntansi. Selain itu, perusahaan belum memiliki dokumen pendukung yang lengkap, seperti kartu angsuran uang muka, faktur penjualan, dan laporan keuangan. Meskipun demikian, prosedur sistem penjualan kredit yang diterapkan dinilai cukup baik dan sederhana sehingga dapat memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi dengan perusahaan.

## PENDAHULUAN

Penjualan merupakan salah satu sumber utama laba perusahaan dan memiliki peranan penting dalam keberlangsungan operasional bisnis. Dalam kegiatan usaha, penjualan tidak hanya berkaitan dengan proses transaksi barang atau jasa kepada konsumen, tetapi juga mencakup upaya perusahaan dalam memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan. Melalui kegiatan penjualan, perusahaan berusaha menawarkan solusi terbaik yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen sehingga dapat menciptakan kepuasan pelanggan. Penjualan yang efektif akan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan dan keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan bisnisnya. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan sistem penjualan yang baik agar aktivitas operasional dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan (Mulyadi, 2016).

Kegiatan penjualan banyak diterapkan dalam berbagai jenis usaha, salah satunya pada bisnis properti. Properti pada dasarnya merupakan suatu bentuk kepemilikan atas aset berupa tanah, bangunan, maupun fasilitas lainnya yang memiliki nilai ekonomi. Bisnis properti mencakup kegiatan pembelian lahan, pembangunan, hingga penjualan properti seperti perumahan, apartemen, ruko, pusat perbelanjaan, perkantoran, dan hotel. Selain itu, bisnis properti juga dilakukan dengan tujuan memperoleh keuntungan melalui peningkatan nilai aset maupun pendapatan sewa. Tingginya kebutuhan masyarakat terhadap hunian menyebabkan bisnis properti terus mengalami perkembangan dari waktu ke waktu. Kondisi tersebut menjadikan sektor properti sebagai salah satu bidang usaha yang memiliki prospek cukup menjanjikan di Indonesia.

Perkembangan bisnis properti yang semakin pesat juga mendorong munculnya berbagai permasalahan yang dihadapi konsumen. Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) mengungkapkan bahwa dalam lima tahun terakhir, pengaduan terkait jual beli perumahan termasuk dalam lima besar pengaduan konsumen terbanyak. Permasalahan yang sering terjadi meliputi informasi yang tidak transparan dari pengembang, adanya biaya tambahan di luar kesepakatan awal, hingga permasalahan pasca transaksi seperti pembangunan rumah yang tidak sesuai, sertifikat bermasalah, serta fasilitas umum yang tidak terealisasi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan sistem penjualan properti memerlukan pengendalian internal yang baik agar hak dan kewajiban antara perusahaan dan konsumen dapat terlaksana secara optimal. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, perusahaan dapat meminimalkan risiko kesalahan, kecurangan, maupun kerugian yang dapat mempengaruhi kepercayaan konsumen terhadap perusahaan.

Perumahan Semesta Residence Cipeundeuy yang dikelola oleh PT Crow Semesta International merupakan salah satu perusahaan properti yang menyediakan hunian bagi masyarakat di wilayah Cipeundeuy, Kabupaten Subang. Perusahaan ini menyediakan sekitar 850 unit rumah dan

ruko dengan dua jenis hunian, yaitu rumah subsidi dan rumah komersial. Rumah subsidi hanya tersedia dalam tipe 30/60, sedangkan rumah komersial terdiri atas tipe 30/60, 36/72, 45/84, serta ruko. Harga rumah yang relatif lebih terjangkau dibandingkan perumahan lain di sekitarnya, serta desain bangunan yang modern, membuat masyarakat tertarik untuk melakukan pemesanan unit melalui sistem Nomor Urut Pemesanan (NUP). Sistem tersebut memungkinkan konsumen memilih lokasi dan tipe rumah sebelum proyek diluncurkan secara resmi. Hal ini menunjukkan bahwa strategi penjualan yang diterapkan perusahaan cukup mampu menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian properti.

Dalam meningkatkan penjualan, PT Crow Semesta International menerapkan sistem penjualan kredit yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan konsumen. Terdapat dua metode kredit yang digunakan, yaitu kredit yang dibayarkan langsung kepada developer dan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) melalui bank. Pada sistem kredit developer, konsumen melakukan pembayaran uang muka (*down payment*) dan melanjutkan pembayaran cicilan langsung kepada pihak developer sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan. Sistem ini dinilai lebih sederhana dan menguntungkan bagi konsumen yang memiliki kemampuan finansial untuk melakukan pembayaran dalam jangka waktu yang lebih singkat. Sementara itu, sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR) memberikan fasilitas pembiayaan melalui bank sehingga konsumen dapat melakukan pembayaran secara bertahap dalam jangka waktu yang lebih panjang. Dengan adanya kedua sistem tersebut, perusahaan dapat memberikan alternatif pembiayaan yang lebih fleksibel bagi konsumen dalam memiliki hunian.

Berdasarkan data penjualan tahun 2023, Semesta Residence melakukan 41 transaksi penjualan rumah melalui metode kredit. Dari jumlah tersebut, sebanyak 12 transaksi menggunakan kredit developer dan 29 transaksi menggunakan sistem KPR melalui bank. Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen lebih memilih sistem kredit melalui bank dibandingkan kredit developer. Namun demikian, sistem kredit developer juga tetap diminati oleh sebagian konsumen karena dianggap lebih sederhana dalam proses pembayaran. Kondisi ini menunjukkan bahwa kedua sistem kredit memiliki daya tarik masing-masing dalam mendukung peningkatan penjualan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan bahwa sistem penjualan kredit yang diterapkan dapat berjalan secara efektif dan terkontrol dengan baik agar mampu mendukung keberlangsungan usaha perusahaan.

Sistem penjualan kredit yang diterapkan perusahaan harus didukung oleh pengendalian internal yang efektif untuk menjaga keamanan dan keberlangsungan operasional perusahaan. Pengendalian internal merupakan salah satu komponen penting yang digunakan perusahaan untuk

melindungi aset, memastikan kepatuhan terhadap kebijakan dan regulasi, mencegah terjadinya penipuan, serta menjaga keakuratan informasi keuangan (COSO, 2013). Dalam kegiatan penjualan kredit, pengendalian internal diperlukan untuk memastikan bahwa seluruh proses transaksi berjalan sesuai prosedur dan meminimalkan risiko kesalahan maupun penyalahgunaan data. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, perusahaan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional sehingga mampu meningkatkan daya saing bisnis di sektor properti. Oleh karena itu, penerapan pengendalian internal menjadi hal yang sangat penting dalam mendukung sistem penjualan kredit perusahaan.

Selain pengendalian internal, sistem penjualan kredit juga memerlukan dukungan sistem informasi akuntansi yang baik agar pengelolaan data transaksi dapat dilakukan secara lebih efektif dan akurat. Sistem informasi akuntansi digunakan untuk membantu perusahaan dalam mengelola data konsumen, memantau stok rumah yang tersedia, serta melakukan perhitungan pembayaran kredit secara otomatis. Penggunaan sistem informasi akuntansi yang tepat dapat membantu perusahaan dalam menyediakan informasi yang lengkap, akurat, dan relevan bagi pengambilan keputusan. Selain itu, sistem informasi akuntansi juga mampu membantu perusahaan dalam mendeteksi potensi masalah seperti keterlambatan pembayaran kredit atau kredit macet secara lebih dini. Dengan demikian, perusahaan dapat melakukan tindakan perbaikan secara cepat dan tepat untuk meminimalkan risiko kerugian.

Namun demikian, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang kurang optimal dapat memberikan dampak negatif terhadap pengendalian internal perusahaan. Sistem yang tidak terintegrasi dengan baik dapat menyebabkan terjadinya kesalahan pencatatan, penyalahgunaan data pelanggan, hingga meningkatnya risiko kerugian perusahaan. Selain itu, lemahnya sistem informasi akuntansi juga dapat menurunkan tingkat kepercayaan konsumen terhadap perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi dan pengembangan terhadap sistem penjualan kredit dan sistem informasi akuntansi yang digunakan agar pengendalian internal perusahaan tetap terjaga dengan baik. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis sistem penjualan kredit dan dampaknya terhadap pengendalian internal pada PT Crow Semesta International.

## **METODE PENELITIAN**

### **Desain Penelitian**

Desain penelitian merupakan suatu kerangka atau pedoman yang digunakan peneliti dalam melaksanakan proses penelitian secara sistematis. Desain penelitian berfungsi untuk memberikan prosedur yang jelas dalam memperoleh informasi yang dibutuhkan guna menjawab rumusan masalah

penelitian. Dengan adanya desain penelitian, proses penelitian dapat dilakukan secara lebih terarah, efektif, dan efisien sehingga hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Dalam penelitian ini, tahapan desain penelitian dimulai dari melakukan analisis permasalahan, merumuskan masalah penelitian, menentukan maksud dan tujuan penelitian, mencari teori-teori pendukung, menentukan metode penelitian, melakukan pengolahan data, menganalisis hasil penelitian, hingga menarik kesimpulan penelitian. Melalui tahapan tersebut, penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang sistematis mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan dampaknya terhadap pengendalian internal pada PT Crow Semesta International.

### **Subjek dan Objek Penelitian**

Subjek dalam penelitian ini adalah pihak-pihak yang terlibat dan bertanggung jawab dalam pengelolaan sistem penjualan kredit pada PT Crow Semesta International, yaitu manager marketing dan karyawan yang berkaitan dengan proses penjualan kredit. Pemilihan subjek penelitian dilakukan karena pihak tersebut memiliki informasi yang relevan mengenai prosedur, pelaksanaan, dan pengendalian sistem penjualan kredit perusahaan. Sementara itu, objek penelitian dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Crow Semesta International. Penelitian difokuskan pada bagaimana sistem penjualan kredit diterapkan serta dampaknya terhadap pengendalian internal perusahaan. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai efektivitas sistem informasi akuntansi yang digunakan perusahaan dalam mendukung kegiatan operasional penjualan kredit.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah penting dalam penelitian untuk memperoleh data yang akurat dan relevan sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan cara mengamati secara langsung sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta dampaknya terhadap pengendalian internal yang diterapkan oleh pihak manajemen Semesta Residence. Teknik ini digunakan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai proses penjualan kredit yang terjadi di perusahaan. Selain observasi, penelitian ini juga menggunakan teknik wawancara. Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada pihak yang bertanggung jawab dalam pengelolaan penjualan kredit, seperti manager marketing dan karyawan perusahaan. Melalui wawancara, peneliti memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai prosedur, kendala, dan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Crow Semesta International. Teknik pengumpulan data lainnya adalah dokumentasi, yaitu pengumpulan data melalui dokumen tertulis maupun elektronik yang berkaitan dengan penelitian, seperti faktur penjualan, data transaksi kredit,

dan dokumen pendukung lainnya. Dokumentasi digunakan untuk memperkuat data hasil observasi dan wawancara sehingga data penelitian menjadi lebih valid dan terpercaya.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif bertujuan untuk menggambarkan dan menjelaskan data secara sistematis dan objektif mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta dampaknya terhadap pengendalian internal pada PT Crow Semesta International. Analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahap reduksi data dilakukan dengan merangkum, memilih, dan memfokuskan data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi pada hal-hal yang berkaitan dengan penelitian. Proses ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam memahami data serta menentukan fokus pembahasan penelitian.

Tahap selanjutnya adalah penyajian data, yaitu proses penyusunan informasi secara sistematis agar data yang diperoleh lebih mudah dipahami. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif yang menjelaskan bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit diterapkan serta dampaknya terhadap pengendalian internal perusahaan. Setelah itu, dilakukan tahap penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan penelitian diperoleh berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan dan didukung oleh bukti-bukti yang valid serta konsisten. Dengan demikian, kesimpulan yang dihasilkan dapat digunakan sebagai temuan penelitian yang kredibel dan mampu menjawab rumusan masalah penelitian secara objektif.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Prosedur penjualan kredit merupakan serangkaian tahapan yang harus dilakukan perusahaan dan konsumen dalam proses transaksi penjualan secara kredit. Pada PT Crow Semesta International, sistem penjualan kredit diterapkan melalui dua metode, yaitu kredit yang dibayarkan langsung kepada developer dan kredit melalui bank atau Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Kedua metode tersebut memiliki prosedur yang berbeda, namun tetap bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam memiliki rumah sesuai kemampuan finansial masing-masing. Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan belum memiliki *flowchart* prosedur penjualan kredit secara tertulis sehingga peneliti menyusun *flowchart* berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pihak perusahaan.

*Flowchart* digunakan sebagai alat visual untuk menggambarkan alur proses penjualan kredit secara sistematis dari awal hingga akhir agar lebih mudah dipahami (Mulyadi, 2016).

Pada sistem penjualan kredit melalui developer, proses transaksi dimulai ketika konsumen datang ke kantor pemasaran dan melakukan pembayaran *booking fee*. Selanjutnya, konsumen menerima *sales order* berupa Surat Pemesanan Rumah (SPR) dan melengkapi dokumen persyaratan untuk dilakukan analisis kelayakan kredit oleh pihak perusahaan. Setelah proses verifikasi selesai, konsumen diwajibkan membayar uang muka (*down payment*) minimal sebesar 30% dari harga rumah yang telah disepakati. Bagian keuangan kemudian memberikan bukti pembayaran berupa kwitansi sebagai tanda terima transaksi. Setelah dilakukan Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB), sisa pembayaran sebesar 70% diangsur oleh konsumen dengan tenor maksimal tiga tahun hingga dilakukan proses Akta Jual Beli (AJB) dan balik nama sertifikat. Sistem pembayaran dilakukan melalui transfer langsung ke rekening developer sehingga perusahaan dapat memantau pembayaran angsuran konsumen secara lebih terkontrol.

Dalam pelaksanaan sistem kredit developer, bagian administrasi dan keuangan memiliki peran penting dalam menerima pembayaran, memeriksa kelengkapan data konsumen, serta melakukan analisis kelayakan kredit. Selain itu, bagian akuntansi bertugas mencatat penerimaan kas yang berasal dari *booking fee* dan uang muka konsumen. Namun, berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa pencatatan akuntansi pada Perumahan Semesta Residence masih belum berjalan secara optimal. Perusahaan belum melakukan pencatatan secara lengkap mulai dari jurnal hingga penyusunan laporan keuangan karena keterbatasan pemahaman bagian akuntansi mengenai pencatatan bisnis properti. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan masih perlu dikembangkan agar mampu menghasilkan informasi keuangan yang lebih akurat dan sistematis (Romney & Steinbart, 2018).

Selain kredit developer, PT Crow Semesta International juga menerapkan sistem penjualan kredit melalui bank atau Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Prosedur kredit melalui bank pada dasarnya hampir sama dengan kredit developer, namun prosesnya membutuhkan waktu yang lebih lama karena pihak bank melakukan proses verifikasi dan analisis kelayakan kredit secara lebih mendalam. Dalam sistem ini, konsumen tetap melakukan pembayaran uang muka terlebih dahulu, sedangkan sisa pembayaran akan dibiayai oleh pihak bank dalam bentuk cicilan jangka panjang. Sistem KPR dinilai lebih membantu konsumen yang memiliki keterbatasan dana karena tenor pembayaran yang lebih panjang membuat jumlah cicilan menjadi lebih ringan. Oleh karena itu, sebagian besar konsumen Semesta Residence lebih memilih menggunakan sistem kredit melalui bank dibandingkan kredit developer.

Prosedur penjualan kredit yang diterapkan PT Crow Semesta International pada dasarnya telah berjalan cukup baik dan sederhana sehingga memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi pembelian rumah. Prosedur tersebut juga menjadi bagian dari Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan dalam mengatur tahapan penjualan kredit agar berjalan secara konsisten dan terstruktur. Dengan adanya prosedur yang jelas, perusahaan dapat meningkatkan kualitas pelayanan, efisiensi operasional, serta transparansi dalam kegiatan penjualan kredit. Namun demikian, perusahaan masih perlu melakukan pengembangan pada aspek sistem informasi akuntansi dan dokumentasi transaksi agar pengendalian internal perusahaan dapat berjalan lebih efektif. Pengendalian internal yang baik sangat diperlukan untuk melindungi aset perusahaan, mencegah terjadinya kesalahan maupun kecurangan, serta memastikan keakuratan informasi keuangan perusahaan (COSO, 2013).

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, PT Crow Semesta International telah memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP) penjualan kredit yang melibatkan tiga bagian utama, yaitu bagian *marketing*, bagian pelaksana atau teknik, dan notaris. Bagian *marketing* bertugas mencari calon konsumen, menjelaskan produk, hingga menerima pemesanan rumah dari konsumen. Setelah proses pemesanan dilakukan, bagian pelaksana atau teknik bertanggung jawab terhadap pembangunan rumah yang dibagi menjadi dua tahap, yaitu pembangunan awal sebesar 50% dan dilanjutkan hingga pembangunan selesai 100%. Selanjutnya, notaris memiliki tugas untuk membuat Akta Jual Beli (AJB) dan proses Balik Nama (BBN) sebagai bentuk pemindahan hak kepemilikan kepada konsumen. Pembagian tugas tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki struktur prosedur penjualan kredit yang cukup jelas dalam mendukung kegiatan operasional perusahaan (Mulyadi, 2016).

Berdasarkan hasil penelitian, fungsi penjualan dan pemasaran pada PT Crow Semesta International dijalankan oleh Divisi *Marketing*. Bagian ini bertanggung jawab dalam menangani proses penjualan mulai dari pemesanan rumah, pengumpulan dokumen kredit, hingga penyerahan unit rumah kepada konsumen. Selain itu, perusahaan juga menetapkan target penjualan minimal empat unit rumah setiap bulan untuk masing-masing tenaga penjual (*sales*). Dalam proses transaksi, bagian *marketing* membantu konsumen dalam pengisian Surat Pemesanan Rumah (SPR) yang memuat data konsumen, data unit rumah, harga transaksi, metode pembayaran, serta rincian pembayaran yang telah disepakati antara pihak developer dan konsumen. Dokumen tersebut kemudian ditandatangani oleh *sales*, *manager sales*, dan konsumen sebagai bentuk persetujuan transaksi. Penggunaan SPR sebagai dokumen penjualan menunjukkan bahwa perusahaan telah

menerapkan prosedur administrasi penjualan yang cukup terstruktur dalam mendukung kegiatan penjualan kredit.

Fungsi akuntansi pada PT Crow Semesta International dijalankan oleh bagian akuntansi yang sekaligus merangkap sebagai bagian keuangan. Secara teori, fungsi akuntansi bertugas melakukan pencatatan transaksi mulai dari jurnal hingga penyusunan laporan keuangan perusahaan (Romney & Steinbart, 2018). Namun, berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa fungsi akuntansi di Semesta Residence belum berjalan secara optimal. Perusahaan hanya melakukan pencatatan sederhana berupa penerimaan dan pengeluaran kas tanpa melakukan pencatatan jurnal maupun penyusunan laporan keuangan secara lengkap. Kondisi tersebut terjadi karena keterbatasan sumber daya manusia dan kurangnya pemahaman mengenai pencatatan akuntansi pada bisnis properti. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan perusahaan masih perlu dikembangkan agar mampu menghasilkan informasi keuangan yang lebih akurat, lengkap, dan dapat digunakan dalam mendukung pengambilan keputusan perusahaan.

Selain fungsi akuntansi, fungsi administrasi dijalankan oleh staf keuangan yang bertanggung jawab menerima pembayaran *booking fee*, membuat Surat Pemesanan Rumah (SPR), serta mencatat transaksi ke dalam buku kas perusahaan. Bagian administrasi juga bertugas menerima pembayaran uang muka (*down payment*), biaya AJB, dan biaya balik nama sertifikat, kemudian membuat bukti tanda terima atau kwitansi sebagai dokumen transaksi. Dalam kegiatan penjualan kredit, fungsi kredit juga memiliki peranan penting, baik yang dilakukan oleh pihak bank maupun staf keuangan perusahaan. Pada sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR), pihak bank bertanggung jawab melakukan wawancara dan analisis kelayakan kredit konsumen sebelum menerbitkan Surat Penegasan Persetujuan Penyediaan Kredit (SP3K). Sementara itu, pada sistem kredit developer, staf keuangan bertugas melakukan analisis kelayakan kredit konsumen secara internal. Dengan adanya fungsi-fungsi tersebut, perusahaan dapat memastikan bahwa proses penjualan kredit berjalan sesuai prosedur yang telah ditetapkan.

Fungsi penagihan pada PT Crow Semesta International dilakukan oleh pihak bank maupun staf keuangan perusahaan. Penagihan dilakukan dengan memberikan pemberitahuan pembayaran kepada konsumen sebelum tanggal jatuh tempo melalui berbagai metode pembayaran, seperti transfer bank maupun pembayaran secara langsung. Dalam sistem penjualan kredit, kegiatan penagihan menjadi bagian penting dalam menjaga kelancaran arus kas perusahaan dan meminimalkan risiko kredit macet. Selain itu, perusahaan juga menggunakan beberapa dokumen penting dalam proses penjualan kredit, seperti Surat Pemesanan Rumah (SPR) dan bukti tanda terima pembayaran. SPR digunakan sebagai *sales order* yang mencatat pemesanan rumah setelah konsumen melakukan

pembayaran *booking fee*, sedangkan bukti tanda terima digunakan sebagai kwitansi pembayaran uang muka dan transaksi lainnya. Penggunaan dokumen tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki dokumen pendukung transaksi sebagai bagian dari pengendalian internal perusahaan (COSO, 2013).

Meskipun sistem penjualan kredit pada PT Crow Semesta International telah berjalan cukup baik, masih terdapat beberapa kelemahan dalam penerapannya. Salah satu kelemahan utama adalah belum optimalnya sistem informasi akuntansi yang digunakan perusahaan, khususnya dalam pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan. Selain itu, adanya perangkapan tugas antara bagian keuangan dan akuntansi berpotensi menimbulkan risiko kesalahan pencatatan maupun lemahnya pengendalian internal perusahaan. Dalam teori pengendalian internal, pemisahan fungsi menjadi salah satu unsur penting untuk mencegah terjadinya kecurangan dan meningkatkan efektivitas pengawasan (Mulyadi, 2016). Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi dan pengembangan terhadap sistem informasi akuntansi serta struktur organisasi perusahaan agar sistem penjualan kredit dan pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif dan efisien

Dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit, PT Crow Semesta International juga menggunakan beberapa dokumen pendukung untuk mendukung proses transaksi dan pengendalian internal perusahaan. Salah satu dokumen yang digunakan adalah rekapitulasi Harga Pokok Penjualan (HPP) yang berfungsi untuk menghitung total biaya pokok rumah yang dijual dalam suatu periode tertentu. Berdasarkan hasil penelitian, contoh perhitungan HPP untuk rumah komersial tipe 30/60 dengan harga jual sebesar Rp220.000.000 terdiri atas Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11%, Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) sebesar 5%, serta biaya Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sebesar 5%, sehingga diperoleh nilai HPP sebesar Rp173.800.000. Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah melakukan pengelompokan biaya transaksi penjualan rumah untuk mengetahui nilai keuntungan yang diperoleh dari setiap unit yang dijual. Dalam teori akuntansi, perhitungan harga pokok penjualan sangat penting untuk menentukan laba perusahaan secara lebih akurat dan mendukung pengambilan keputusan manajemen (Hery, 2016).

Selain rekapitulasi HPP, perusahaan juga menggunakan dokumen Akta Jual Beli (AJB) sebagai bukti sah bahwa konsumen telah melakukan transaksi jual beli rumah dengan perusahaan. AJB dibuat oleh notaris sebagai dokumen legal yang menyatakan adanya perpindahan hak kepemilikan dari developer kepada konsumen. Setelah proses AJB selesai, dilakukan proses Balik Nama (BBN) sertifikat sebagai bukti bahwa rumah yang dibeli telah resmi menjadi milik konsumen. Dalam sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR), perusahaan juga menggunakan Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan Kredit (SP3K) yang diterbitkan oleh pihak bank. Dokumen SP3K berfungsi

sebagai bukti bahwa pengajuan kredit konsumen telah disetujui oleh bank dan dapat dilanjutkan ke tahap akad kredit. Penggunaan dokumen-dokumen tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki dokumen pendukung yang cukup lengkap dalam mendukung proses penjualan kredit dan legalitas transaksi properti.

Namun demikian, berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa sistem pencatatan akuntansi pada PT Crow Semesta International masih belum berjalan secara optimal. Perusahaan belum melakukan pencatatan transaksi secara lengkap mulai dari jurnal hingga penyusunan laporan keuangan. Pencatatan yang dilakukan saat ini hanya terbatas pada pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan. Penerimaan kas yang dicatat meliputi pembayaran *booking fee*, pembayaran uang muka (*down payment*), dan pembayaran angsuran kredit developer, sedangkan pengeluaran kas meliputi pembayaran gaji karyawan, sewa kantor, biaya iklan media sosial, utilitas, dan pengeluaran operasional lainnya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi perusahaan masih bersifat sederhana dan belum sesuai dengan prinsip pencatatan akuntansi yang seharusnya diterapkan perusahaan properti (Romney & Steinbart, 2018).

Sistem informasi akuntansi yang belum optimal tersebut memberikan dampak terhadap pengendalian internal perusahaan. Dalam teori pengendalian internal, terdapat beberapa unsur penting yang harus dipenuhi, di antaranya struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara jelas, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang baik, praktik yang sehat, serta sumber daya manusia yang kompeten (Mulyadi, 2016). Berdasarkan hasil penelitian, PT Crow Semesta International pada dasarnya telah memiliki pembagian tugas yang cukup jelas dalam sistem penjualan kredit. Namun, masih terdapat beberapa perangkapan tugas, khususnya pada bagian administrasi dan keuangan yang juga menjalankan fungsi akuntansi. Kondisi tersebut berpotensi menimbulkan risiko kesalahan pencatatan dan lemahnya pengawasan terhadap transaksi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pemisahan fungsi secara lebih tegas agar pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif.

Dari aspek sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, penerimaan pesanan rumah telah diotorisasi melalui penggunaan Surat Pemesanan Rumah (SPR) yang dibuat oleh bagian penjualan. Selain itu, persetujuan pemberian kredit dilakukan oleh pihak bank maupun staf keuangan perusahaan melalui proses analisis kelayakan kredit konsumen. Dalam proses penyerahan rumah, perusahaan juga menggunakan dokumen Berita Acara Serah Terima Kunci (BASTK) sebagai bukti penyerahan unit rumah kepada konsumen. Namun demikian, perusahaan belum memiliki faktur penjualan kredit sebagai dokumen pendukung transaksi piutang sehingga pencatatan piutang belum berjalan secara optimal. Padahal, dalam sistem informasi akuntansi, setiap transaksi seharusnya didukung oleh

dokumen sumber yang lengkap sebagai dasar pencatatan transaksi (COSO, 2013). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan masih perlu melakukan perbaikan terhadap sistem dokumentasi dan pencatatan transaksi penjualan kredit.

Selain itu, dari aspek praktik yang sehat, perusahaan telah menggunakan Surat Pemesanan Rumah (SPR) dengan nomor urut tercetak sebagai bentuk pengendalian dokumen transaksi. Akan tetapi, perusahaan belum memiliki faktur penjualan bernomor urut tercetak dan belum melakukan rekonsiliasi kartu piutang secara periodik. Selain itu, kualitas sumber daya manusia pada bagian akuntansi juga masih menjadi kendala karena belum sepenuhnya memahami proses pencatatan akuntansi dari jurnal hingga penyusunan laporan keuangan. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan masih memerlukan peningkatan kompetensi sumber daya manusia di bidang akuntansi dan pengelolaan sistem informasi akuntansi. Dengan adanya perbaikan sistem pencatatan, dokumentasi transaksi, serta peningkatan kualitas sumber daya manusia, diharapkan pengendalian internal perusahaan dapat berjalan lebih efektif dan mampu mendukung keberlangsungan operasional perusahaan secara optimal.

Sistem penjualan kredit memiliki peranan penting dalam mendukung efektivitas pengendalian internal perusahaan. Pada PT Crow Semesta International, penerapan sistem penjualan kredit memberikan beberapa dampak terhadap pengendalian internal, baik dampak positif maupun negatif. Salah satu permasalahan yang ditemukan adalah adanya perangkapan tugas pada divisi keuangan, di mana fungsi administrasi sekaligus menjalankan fungsi akuntansi. Bagian administrasi bertanggung jawab menerima kas dan mengelola berkas transaksi, sedangkan fungsi akuntansi seharusnya bertugas melakukan pencatatan transaksi ke dalam jurnal dan menyusun laporan keuangan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pemisahan fungsi dalam perusahaan belum berjalan secara optimal. Dalam teori pengendalian internal, pemisahan tugas merupakan salah satu unsur penting untuk mencegah terjadinya kesalahan dan kecurangan dalam pengelolaan transaksi perusahaan (Mulyadi, 2016).

Perangkapan tugas pada bagian administrasi dan akuntansi dapat menimbulkan beberapa risiko terhadap sistem pengendalian internal perusahaan. Salah satu dampaknya adalah terjadinya ketidakjelasan tanggung jawab antarbagian sehingga memungkinkan munculnya tumpang tindih pekerjaan maupun kelalaian dalam pelaksanaan tugas tertentu. Selain itu, tidak adanya pemisahan fungsi yang jelas juga meningkatkan risiko terjadinya manipulasi data keuangan maupun penyalahgunaan wewenang tanpa adanya pengawasan yang efektif. Kondisi tersebut dapat menyebabkan lemahnya sistem pengawasan internal perusahaan terhadap transaksi penjualan kredit yang terjadi. Di samping itu, perangkapan tugas juga berpotensi menimbulkan keterlambatan dalam

proses administrasi dan pelaporan keuangan karena beban kerja yang terlalu besar pada satu bagian. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pemisahan fungsi secara lebih tegas agar sistem pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif dan efisien (COSO, 2013).

Berdasarkan hasil penelitian, PT Crow Semesta International juga belum memiliki kartu angsuran uang muka dan kartu piutang sebagai dokumen pendukung dalam pengelolaan transaksi kredit. Tidak adanya kartu angsuran uang muka menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memantau status pembayaran konsumen secara lebih rinci. Kondisi tersebut dapat menimbulkan ketidakjelasan terkait jumlah pembayaran yang telah dilakukan maupun sisa kewajiban yang masih harus dibayarkan oleh konsumen. Selain itu, perusahaan juga berpotensi mengalami keterlambatan dalam mendeteksi tunggakan pembayaran angsuran dari konsumen sehingga dapat meningkatkan risiko piutang tak tertagih. Dalam sistem informasi akuntansi, kartu piutang dan kartu angsuran merupakan dokumen penting yang digunakan untuk memantau transaksi piutang secara lebih sistematis dan akurat (Romney & Steinbart, 2018). Oleh karena itu, perusahaan perlu melengkapi dokumen pendukung tersebut agar pengelolaan piutang dapat dilakukan secara lebih efektif.

Permasalahan lain yang ditemukan adalah belum optimalnya pencatatan akuntansi pada PT Crow Semesta International. Perusahaan belum melakukan pencatatan akuntansi secara lengkap mulai dari jurnal hingga penyusunan laporan keuangan. Pencatatan yang dilakukan masih terbatas pada penerimaan dan pengeluaran kas sehingga informasi keuangan perusahaan belum tersaji secara menyeluruh. Kondisi tersebut dapat menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan dalam melakukan pengawasan terhadap transaksi, penagihan piutang, maupun pengelolaan arus kas perusahaan. Selain itu, pencatatan yang kurang memadai juga dapat menimbulkan risiko kesalahan laporan keuangan serta masalah hukum apabila perusahaan tidak memiliki data transaksi yang lengkap dan terdokumentasi dengan baik. Dalam teori akuntansi, pencatatan transaksi yang lengkap dan sistematis sangat diperlukan untuk menghasilkan informasi keuangan yang akurat dan dapat dipercaya (Hery, 2016).

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit pada PT Crow Semesta International telah membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan properti melalui fasilitas pembayaran yang lebih fleksibel bagi konsumen. Namun demikian, penerapan sistem tersebut masih memiliki beberapa kelemahan yang berdampak terhadap pengendalian internal perusahaan. Kelemahan tersebut meliputi adanya perangkapan tugas, belum lengkapnya dokumen pendukung transaksi kredit, serta belum optimalnya sistem pencatatan akuntansi perusahaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu melakukan evaluasi dan pengembangan terhadap sistem

informasi akuntansi serta struktur organisasi yang ada. Dengan adanya perbaikan pada sistem pengendalian internal, perusahaan diharapkan mampu meningkatkan efektivitas operasional, menjaga keamanan aset, serta menghasilkan informasi keuangan yang lebih akurat dan dapat diandalkan.

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada Perumahan Semesta Residence PT Crow Semesta International, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah menerapkan dua sistem penjualan kredit, yaitu kredit melalui developer dan kredit melalui bank, dengan penggunaan sistem akuntansi manual dan komputerisasi untuk mendukung proses transaksi. Prosedur penjualan kredit yang diterapkan dinilai cukup baik dan sederhana sehingga mampu memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi pembelian rumah. Selain itu, beberapa unsur sistem informasi akuntansi, seperti fungsi-fungsi terkait, penggunaan dokumen yang telah diotorisasi, serta penerapan dokumen bernomor urut tercetak seperti Surat Pemesanan Rumah (SPR), pada dasarnya telah sesuai dengan teori pengendalian internal. Namun demikian, masih terdapat beberapa kelemahan yang berdampak terhadap pengendalian internal perusahaan, seperti adanya perangkapan tugas antara fungsi administrasi dan akuntansi, keterbatasan sumber daya manusia pada divisi legalitas, belum adanya kartu angsuran uang muka dan kartu piutang, serta belum tersedianya faktur penjualan dan pencatatan akuntansi yang lengkap hingga buku besar dan laporan keuangan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan masih perlu melakukan pengembangan sistem informasi akuntansi dan perbaikan pengendalian internal agar pengelolaan transaksi penjualan kredit dapat berjalan lebih efektif, akurat, dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku.

### DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, M. D., Sukandani, Y., & Ardiani, M. R. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Eloda Mitra. *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, 3(1), 82–91.
- Anthony, Robert N. Govinda, Vijay. 2007. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Apriani, D. S., & Pranita, F. L. (2024). Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Green Alam Lestari Dewi. *Akuntansi Dan Keuangan Entitas*, 4(1), 1–8.
- Aprianty, A. (2019). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PD. Sinar Mas Hakasima Cabang Jember. *Journal of Economic, Business and Accounting*, 3(1), 186–197.
- Chalista, V., & Lubis Wahyuni, A. (2022). Analisis Sistem Penjualan Kredit Pada Perum Perumnas Project Sukaramai Sentraland Medan. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 1(2), 160–167.
- Fadlillah, A. N., Yusuf, A., & Maryono. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Peminimalisir Piutang Tak Tertagih Denga Pengendalian Internal Sebagai Variabel Intervening (Studi kasus pada Perusahaan Ekspedisi Petikemas Di Kota Kupang). *Jurnal Akuntansi*, 4(3), 45–59.

- Faida, U. (2016). *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit pada PT. Tiga Serangkai*.
- Fauzian, N. A., & Sadiqin, A. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Dealer Motor Honda PT Pratama Metropolitan Sejahtera. *Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial (EMBISS)*, 2(1), 49–55.
- Febriantoro, Y., & Sunani, A. (2023). Studi Fenomenologi Pada Sistem Penjualan Kredit (KPR) di PT Yekape Surabaya. *Seminar Nasional Akuntansi*, 3(1), 245–252.
- Hadijah, N., Said, R., & Mursidi, L. O. K. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji KALLA CABANG BAUBAU Hadijah, 2 Rosnani Said, 3 La Ode Kamaluddin Mursidi Keywords: Credit Sales Accounting Information System Abstrak Pendahuluan Sistem Informasi Akuntansi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 1(1), 32–42.
- Harmony. (2019). *Buku Akuntansi: Panduan Praktis Untuk Pemula*. akuntansi dan keuangan.
- Hasiolan, & Reihan. (2021). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT. Bagelen Property*.
- Indriyani, & Roy, A. (2024). Analisis Penjualan Perumahan secara Tunai dan Kredit pada Perumahan PT. Propernas Nusa Dua. *Journal Of Social Science Research Volume*, 4(3), 14644–14653.
- Kesuma, Z. A. H., & Lubis, R. H. (2021). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal pada Sistem Akuntansi Penjualan dan Penagihan Piutang Pada PT. Alfa Scorpii. *Penelitian Ekonomi Manajemen*, 225–230.
- Laundon, K. C. (2018) *Management Information system*. Salemba Empat: Jakarta.
- Lestari, N., & Ratna. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Budgeting*, 1(1), 15–23.
- Monica, D., & Mursal. (2019). Analisis Sistem Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal pada PT. Mensa Bina Sukses Cabang Batam. *Jurnal Ilmiah Zona Akuntansi*, 6(3), 58–67.
- Kasmir. (2020). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Prenadamedia Group. Marakas. (2011). *Data dan Informasi*. Pustaka Baru Press.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Oktadila, R., Arif, M., & Kusmilawaty. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Perumahan dalam Meningkatkan engendalian Internal Perusahaan Properti Pada PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi (PT. ARLA) Kota Medan. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(4), 311–323.
- Palimbong, D. D., Karamoy, H., & Pusung, R. J. (2019). Analisis Internal Control Penjualan Properti Pada PT. Ciputra Internasional. *Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2), 9–17.
- Prasetyati, D., Halim, A., & Dianawati, E. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. *Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)*, 20(20), 1–12.
- Riza Indriyani, & Agus Hariyanto. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Motor Pada PT. Harpindo Jaya Gubug Kabupaten Grobogan Pada PT. Harpindo Jaya Gubug. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*, 28(2), 67–79.
- Steinbart, R. &. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta. Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian K ualitatif*. CV Alfabeta: Bandung.
- Sumarsan. (2017). *Akuntansi Dasar: Siklus Akuntansi Perusahaan*.
- Suardjono. (2014). *Teori Akuntansi (Perekayasaan Laporan Keuangan)*. edisi ketiga. Yogyakarta: BPFE.
- Syafitri, P. R. (2023). Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih Pada Grup Semangat Karya Sentosa Tanjungpinang.

- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Warren. (2015). Pengantar Akuntansi. Salemba Empat, Jakarta.
- Zamzami, F., & Nusa, N. D. (2017). Akuntansi Pengantar 1. Jakarta: Grasindo dengan Gajah Mada University Pers.