

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. RAJAWALI TANJUNGSARI ENJINIRING

Fatma Rizki Fauria
Universitas Maarif Hasyim Latif

Varid Martah
Universitas Maarif Hasyim Latif

Alamat:
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Maarif Hasyim Latif
Jl. Raya Ngelom Megare No.30, Ngelom, Kec. Taman, Kabupaten Sidoarjo, Jawa
Timur, 61257

Korespondensi penulis : fatmarizki06@gmail.com dan varid_martah@dosen.umaha.ac.id

ABSTRAK. Penelitian ini dilakukan pada PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring, yang tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit sudah berjalan efektif dan efisien. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai bahan pertimbangan dan masukan terkait prosedur penjualan kredit pada PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring supaya lebih baik. Dalam penelitian ini penulis menggunakan data primer dan data sekunder seperti hasil wawancara, observasi dan dokumentasi serta data mengenai penjualan kredit pada PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring. Sistem akuntansi adalah rangkaian formulir, catatan dan laporan yang disusun dengan cara tertentu untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen dan berperan penting dalam pengambilan keputusan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring telah menerapkan sistem pencatatan akuntansi yang baik dan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku.

Kata kunci : Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Pencatatan Akuntansi

ABSTRACT. *This research was conducted at PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring, the purpose of this research is to determine whether the credit sales accounting information system has been running effectively and efficiently. The research method used is a descriptive method. While the benefits of this research are as a consideration and input related to the credit sales procedure at PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring to be better. In this study, the author uses primary data and secondary data such as interview results, observations and documentation as well as data on credit sales at PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring. An accounting system is a series of forms, records and reports that are arranged in a certain way to provide financial information needed by management and play an important role in making company decisions. The results of the study indicate that the credit sales accounting system at PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring has implemented a good accounting recording system and is in accordance with applicable accounting principles.*

Keywords: *Accounting System, Credit Sales, Accounting Recording*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital membuat sistem informasi akuntansi (SIA) menjadi penting bagi perusahaan, khususnya dalam mengelola penjualan kredit. Penjualan kredit dapat meningkatkan penjualan, namun berisiko terhadap piutang dan penerimaan kas. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan sistem yang mampu mencatat transaksi secara akurat dan membantu pengambilan keputusan. Teknologi informasi mendukung penyediaan data yang tepat dan efisien, sehingga perusahaan dapat bersaing lebih baik di pasar (Wibowo et al., 2020).

Sistem terdiri dari elemen yang saling terkait—input, proses, output, dan umpan balik yang bekerja bersama untuk mencapai tujuan. Kegagalan satu bagian dapat memengaruhi seluruh sistem. Dalam perusahaan, sistem akuntansi berperan penting karena menyusun formulir, catatan, dan laporan keuangan secara terstruktur

untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen. Setiap transaksi dicatat sebagai bukti tertulis yang sah dan menjadi dasar informasi keuangan perusahaan (Angelita et al., 2021).

Sistem informasi akuntansi penjualan berfungsi sebagai alat kontrol atas transaksi perusahaan dan membantu memantau pencapaian dalam periode tertentu. Sistem ini juga mendukung peningkatan pelayanan kepada pelanggan, yang dapat mendorong loyalitas dan penjualan. Salah satu strategi yang digunakan adalah penjualan kredit, dimana perusahaan mengirim barang terlebih dahulu dan mencatat piutang kepada pembeli. Untuk itu, diperlukan analisis kredit terhadap calon pembeli sebelum transaksi dilakukan (Suwandi, 2020).

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berperan penting dalam menyediakan data yang akurat dan tepat waktu untuk mendukung pengambilan keputusan strategis. SIA tidak hanya mengelola transaksi dan laporan keuangan, tetapi juga mencakup data non-keuangan seperti laporan penjualan, yang diperlukan untuk pengambilan keputusan yang lebih menyeluruh. Sistem ini membantu perusahaan dalam menghadapi tantangan manajemen keuangan, risiko, dan efisiensi operasional (Agustini et al., 2022).

Penelitian ini dilakukan di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring yang mengalami kendala dalam penjualan kredit, seperti piutang belum tertagih dan pemanfaatan SIA yang belum optimal. Hal ini berdampak pada penerimaan kas dan efektivitas kontrol internal. Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada perusahaan tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem

Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat hubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama – sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2016:2) dalam (Angelita et al., 2021). Selain itu, setiap sistem merupakan bagian dari sistem yang lebih besar. Menurut (Indriani dan Azaluddin, 2020) Sistem

adalah rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling terhubung dan berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut (Indriani dan Azaluddin, 2020) Sistem adalah rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling terhubung dan berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu. Sistem ini biasanya terdiri dari subsistem yang lebih kecil, yang berfungsi mendukung sistem secara keseluruhan. Setiap komponen dan subsistem memiliki peran penting dalam memastikan sistem berfungsi dengan baik.

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Elektronik widia dan savitri, 2024) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data guna menghasilkan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan proses yang dirancang untuk mengumpulkan, mencatat, mengelola, dan melaporkan data keuangan. SIA berfungsi sebagai alat untuk memastikan bahwa semua transaksi keuangan seperti pembelian, penjualan, pembayaran dan penerimaan dicatat secara akurat dan sistematis.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan proses yang dirancang untuk mengumpulkan, mencatat, mengelola, dan melaporkan data keuangan. SIA berfungsi sebagai alat untuk memastikan bahwa semua transaksi keuangan seperti pembelian, penjualan, pembayaran dan penerimaan dicatat secara akurat dan sistematis. Selain itu, SIA juga membantu meminimalisir kesalahan dan mengurangi resiko kecurangan.

Sistem informasi akuntansi bertujuan untuk mendukung kelancaran operasi harian perusahaan, menyediakan informasi yang relevan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan, dan memenuhi tanggung jawab pelaporan yang berkaitan dengan akuntabilitas. Hal ini disebabkan bahwa pengambilan keputusan tidak hanya bergantung pada informasi keuangan, tetapi juga membutuhkan data non keuangan yang memiliki peran penting bagi perusahaan. Salah satunya laporan penjualan, laporan penjualan juga menjadi aspek penting dalam pengambilan keputusan. (Gani et al., 2024).

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Sujarweni (2015) dalam (Indriani dan Azaluddin, 2020), Sistem akuntansi penjualan kredit adalah sistem yang memungkinkan pembayaran dilakukan setelah pembeli menerima barang. Dalam sistem ini, perusahaan memiliki hak untuk menagih pembayaran atas barang atau jasa yang telah diserahkan

Menurut Mulyadi (2023), sistem informasi akuntansi penjualan kredit mencakup kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengirimkan barang sesuai pesanan pembeli. Dalam sistem ini, perusahaan memiliki hak untuk menagih pembayaran atas barang atau jasa yang telah diserahkan. Ketika terjadi penjualan kredit, perusahaan memiliki piutang yang perlu dikelola dan ditagih dengan baik. Oleh karena itu, proses dalam sistem akuntansi penjualan kredit harus dilaksanakan dengan sangat teliti.

Flowchart

Sistem informasi akuntansi terdapat alat bantu untuk mempermudah memahami sistem, yang masing-masing memiliki fungsi yang berbeda. Setiap bagian dalam sistem ini saling terhubung dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain, sehingga sistem informasi akuntansi memiliki siklus yang khas. Sistem ini menyediakan informasi yang diperlukan oleh berbagai pihak, sehingga penting bagi sistem informasi akuntansi untuk menyajikan data yang akurat. Sistem ini juga membantu dalam mengontrol kualitas produk yang digunakan (Tommy, 2019). Selain untuk menganalisis sistem, alat bantu juga berfungsi untuk mendokumentasi sistem sehingga sistem lebih mudah dipelajari. Dalam penelitian ini, alat bantu yang digunakan adalah bagan alir dan flowchart.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan metode kualitatif di mana data disajikan secara terperinci dan jelas. Lokasi penelitian adalah PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring yang terletak di desa Tanjungsari, Sidoarjo. Data kualitatif dihasilkan melalui banyak cara teknpengumpulan data seperti wawancara, menganalisis dokumen, diskusi, dan

observasi. Jenis data terbagi menjadi data primer dan sekunder. Untuk memastikan keabsahan data, peneliti menggunakan teknik triangulasi, yakni dengan membandingkan informasi yang didapatkan dari berbagai sumber dan teknik pengumpulan data. Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh akurat. Dalam penelitian ini, dari berbagai pihak yang terlibat dicocokkan dalam penelitian ini untuk melakukan triangulasi sumber dalam penjualan kredit, seperti pemilik perusahaan dan karyawan yang berperan dalam penerapan penjualan kredit. Dengan begitu, hasil yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan.

PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring

Penjualan secara kredit merupakan metode transaksi yang umum diterapkan oleh banyak perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dan menjangkau lebih banyak pelanggan. Dalam sistem penjualan ini, pelanggan menerima barang terlebih dahulu dan pembayarannya dilakukan di kemudian hari sesuai kesepakatan. Maka diperlukan sistem pengendalian dan pencatatan yang baik.

PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri dan perdagangan kulit hewan. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan di perusahaan bahwa perusahaan menerapkan sistem penjualan yaitu sistem penjualan kredit. Pihak-pihak yang terlibat dalam prosedur penjualan adalah bagian marketing, bagian produksi, bagian gudang, bagian keuangan, dan bagian penagihan.

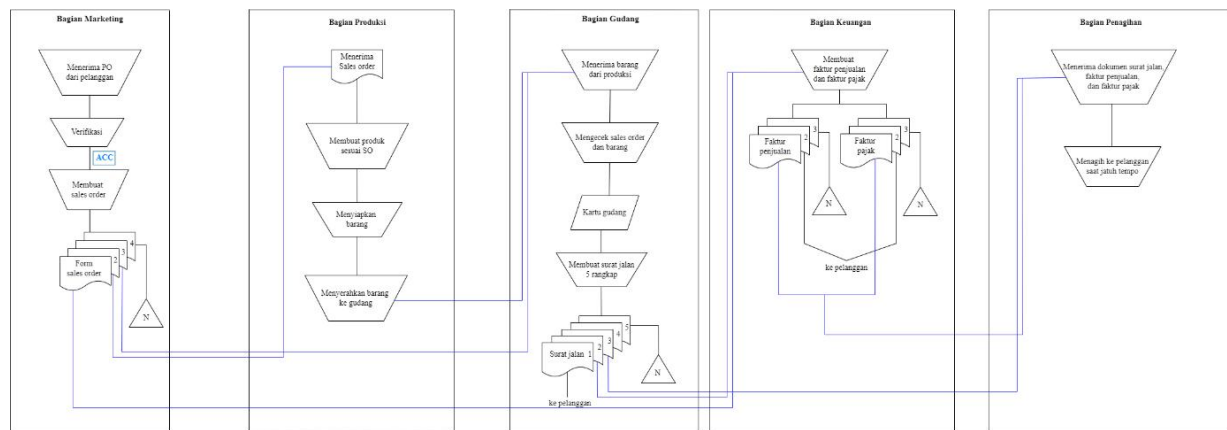
Fungsi yang terkait pada penjualan kredit di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring:

1. Bagian marketing
2. Bagian produksi
3. Bagian gudang
4. Bagian keuangan
5. Bagian penagihan

Dokumen yang dibutuhkan pada penjualan kredit di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring :

1. Form sales order
2. Kartu gudang
3. Faktur penjualan
4. Bukti setoran bank

Berikut prosedur penjualan kredit di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring



Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2025

Keterangan :

1. Bagian marketing menerima PO dari pelanggan dan SPV marketing bertanggung jawab untuk meneliti status kredit serta memberikan otorisasi pembelian kredit kepada pelanggan. Setelah itu bagian marketing membuat sales order sebanyak 4 rangkap.
 - a) Form sales order rangkap 1: diberikan kepada bagian keuangan
 - b) Form sales order rangkap 2: diberikan kepada bagian produksi
 - c) Form sales order rangkap 3: diberikan kepada bagian gudang
 - d) Form sales order rangkap 4: sebagai arsip permanen marketing

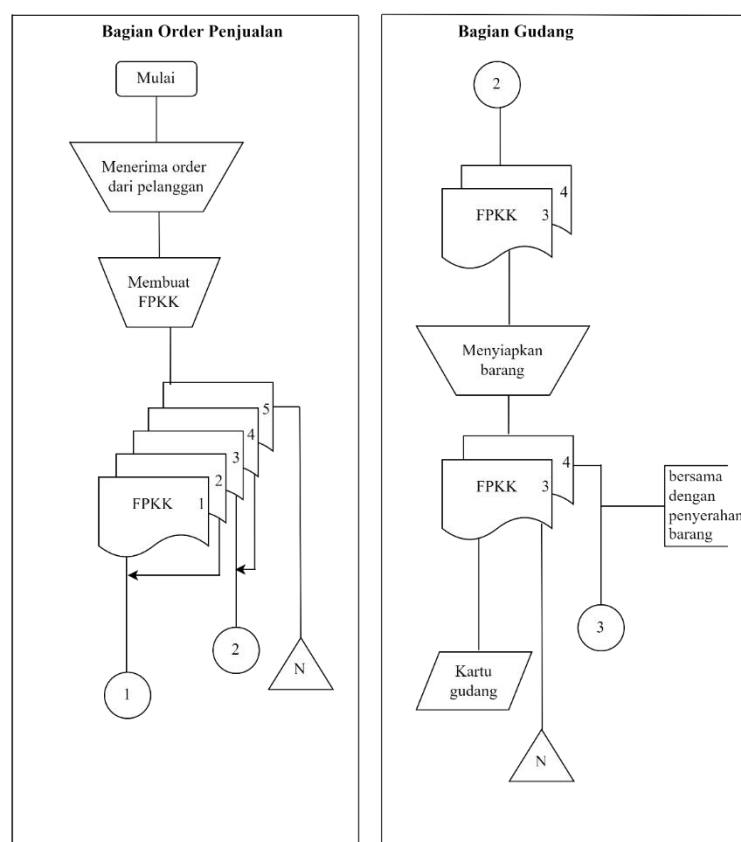
2. Bagian produksi menerima sales order dan membuat produk sesuai PO. Setelah produksi selesai, bagian produksi menyiapkan barang dan menyerahkan barang ke gudang.
3. Bagian gudang menerima barang dari produksi, mengecek barang dengan sales order rangkap 3 dari bagian marketing. Kemudian membuat kartu gudang dan membuat surat jalan rangkap 5.
 - a) Surat jalan rangkap 1: diberikan kepada pelanggan beserta barangnya
 - b) Surat jalan rangkap 2: diberikan kepada bagian keuangan
 - c) Surat jalan rangkap 3: diberikan kepada bagian penagihan
 - d) Surat jalan rangkap 4: diberikan ke security
 - e) Surat jalan rangkap 5: untuk arsip gudang
4. Bagian keuangan menerima sales order rangkap 1 dari bagian marketing dan menerima surat jalan rangkap 2 dari bagian gudang. Kemudian membuat faktur penjualan dan faktur pajak masing-masing rangkap 3.
 - a) Faktur penjualan rangkap 1: diberikan kepada bagian penagihan
 - b) Faktur penjualan rangkap 2: diberikan kepada pelanggan
 - c) Faktur penjualan rangkap 3: sebagai arsip permanen bagian keuangan
 - d) Faktur pajak rangkap 1: diberikan kepada bagian penagihan
 - e) Faktur pajak rangkap 2: diberikan kepada pelanggan
 - f) Faktur pajak rangkap 3: sebagai arsip permanen bagian keuangan
5. Bagian penagihan menerima dokumen berupa surat jalan rangkap 3, faktur penjualan rangkap 1, dan faktur pajak rangkap 1 dari bagian gudang. Serta menagih pelanggan saat jatuh tempo sesuai termin pembayaran.

Contoh transaksi penjualan kredit di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring

PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring melakukan penjualan kredit kepada PT Charoen Pokphand sebanyak 11.000 karung senilai Rp25.366.000 dengan jatuh tempo 30 hari. Setelah pesanan diterima, perusahaan menyiapkan dan mengirimkan barang disertai surat jalan yang ditandatangani sebagai bukti penerimaan. Transaksi dicatat sebagai piutang usaha dan penjualan, serta pengurangan persediaan dan pengakuan harga pokok penjualan. Sebelum jatuh tempo, PT Rajawali mengirimkan tagihan dan

PT Charoen Pokphand membayar lunas melalui transfer bank. Seluruh proses berjalan lancar, dengan barang diterima, piutang dilunasi tepat waktu, dan pencatatan sesuai prosedur akuntansi.

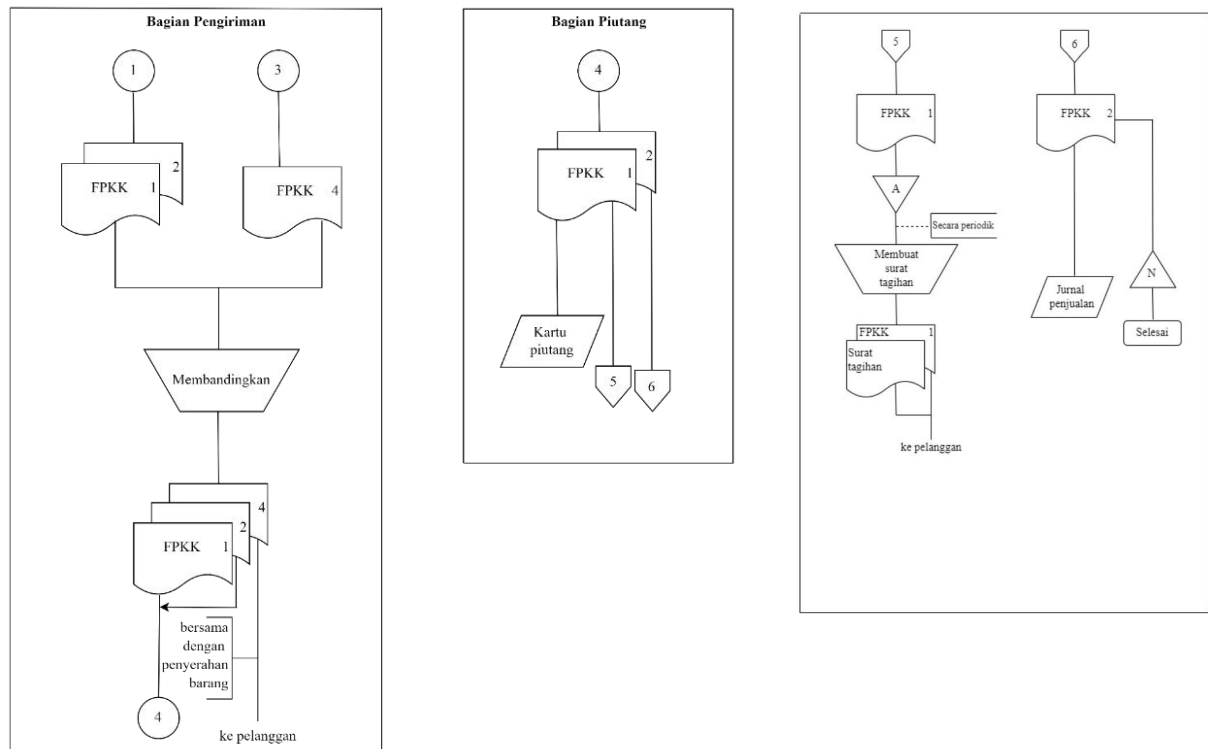
Berikut prosedur penjualan kredit menurut teori Mulyadi, 2023



Sumber : Mulyadi, 2023, Sistem Akuntansi hal 167

Keterangan :

Proses order penjualan dimulai dengan penerimaan pesanan dari pelanggan dan pembuatan dokumen FPKK yang digandakan lima rangkap untuk didistribusikan ke bagian terkait. Setelah menerima dokumen, bagian gudang menyiapkan barang sesuai pesanan dan mencatatnya dalam kartu gudang sebagai dokumentasi stok. Seluruh proses ditutup dengan pengarsipan dokumen.



Sumber : Mulyadi, 2023, Sistem Akuntansi hal 167-168

Keterangan :

Bagian pengiriman menerima dua salinan FPKK dari bagian order penjualan dan gudang untuk dicocokkan sebelum barang dikirim ke pelanggan. Pengiriman dilakukan jika data sesuai, disertai dokumen FPKK sebagai bukti. Selanjutnya, bagian piutang mencatat FPKK dalam kartu piutang sebagai dasar pencatatan utang pelanggan dan mendistribusikan dokumen ke bagian terkait untuk proses lanjutan.

Berikut perbandingan sistem informasi akuntansi penerimaan kas PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring dengan teori Mulyadi :

1. Fungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring tidak sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi. Perusahaan hanya menggunakan 5 fungsi utama yaitu marketing, produksi, gudang, keuangan, dan penagihan. Sementara menurut teori Mulyadi, terdapat 7 fungsi, termasuk fungsi

kredit dan pengiriman. Perbedaan ini juga mencakup pembagian tanggung jawab dalam proses penjualan kredit.

2. Dokumen sebagai acuan dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring belum sejalan dengan teori Mulyadi, karena PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring ada istilah yang berbeda dengan teori Mulyadi. Contoh dokumen yang terkait yaitu surat jalan, faktur penjualan, kartu gudang dan bukti setor bank, tetapi yang ada di teori Mulyadi berisi dokumen yang akan diterapkan dalam sistem informasi akuntansi adalah surat order pengiriman, faktur dan tembusannya, rekapitulasi beban pokok penjualan, dan bukti memorial.
3. Catatan akuntansi yang berfungsi dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring telah sesuai dengan teori Mulyadi yang menjelaskan 5 (lima) catatan akuntansi yang ada dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit yaitu jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang, dan jurnal umum. Hal ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring telah berjalan sesuai kaidah akuntansi yang baik, sehingga mendukung pengambilan keputusan manajerial yang tepat.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam pengendalian internal

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit mendukung pengendalian internal dengan mencatat transaksi secara akurat dan otomatis, meningkatkan transparansi, serta meminimalkan kesalahan dan kecurangan. Setiap bagian memiliki tugas yang terpisah dan jelas, serta penjualan kredit memerlukan persetujuan berdasarkan riwayat pelanggan. Sistem ini juga membantu memantau piutang, mempercepat penagihan, memberikan peringatan jatuh tempo, dan memungkinkan pengambilan keputusan yang cepat dan tepat, sehingga meningkatkan efisiensi dan pengawasan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring telah diterapkan dengan baik dan sesuai prinsip akuntansi. Sistem ini

mendukung pencatatan yang akurat dan sistematis, meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat pengendalian internal, serta mengurangi risiko kesalahan, kecurangan, dan piutang tak tertagih.

Penelitian oleh Maulid Dia Agustini dkk. (2022) dan kondisi di PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring sama-sama meneliti sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta menekankan perannya dalam mendukung pengendalian internal. Namun, PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring telah menerapkan sistem yang efektif dan sesuai prinsip akuntansi, sedangkan di PT. Eloda Mitra sistemnya belum sepenuhnya lengkap karena masih terdapat fungsi yang belum dipisahkan, seperti penjualan tunai dan kredit.

Saran

Berikut beberapa saran terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Rajawali Tanjungsari Enjiniring adalah disarankan untuk terus mengevaluasi sistem akuntansi sesuai perkembangan SAK, memisahkan fungsi kredit dari marketing untuk menjaga objektivitas, serta memisahkan fungsi pengiriman dari gudang guna memperjelas tanggung jawab dan memperkuat pengawasan.

Adapun saran untuk penelitian selanjutnya adalah disarankan untuk mencakup bagian lain dalam perusahaan agar hasilnya lebih menyeluruh dan tidak terbatas pada satu divisi saja. Penelitian juga dapat dilakukan dengan membandingkan perusahaan sejenis untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan masing-masing sistem. Penambahan variabel seperti efektivitas pengendalian internal atau kepuasan pengguna sistem juga dapat memperkaya hasil penelitian. Pengamatan dalam jangka waktu yang lebih panjang akan membantu melihat perkembangan sistem secara lebih mendalam dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, et al. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern." *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, vol. 3, no. 1, 2022, hal. 82–91.

- Alviolita, F., & Yunus, M. (2021). Analisis atas Efisiensi dan Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Pengendalian Intern (Surabaya Suites Hotel di Plaza Boulevard, Surabaya). *UBHARA Accounting Journal*, 1(1), 28-38.
- Angelita, R., et al. Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Pt . Bosowa Berlian Motor (Cabang Manado). no. 3, 2021, hal. 345–55.
- Elektronik, Anugerah, dan D. I. Karanganyar. Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang Pada. no. 1, 2024, hal. 51–59.
- Firdaus, E., Inayah, N. L., & Hidayati, K. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer CV. Fortuna Motorindo Sidoarjo. *UBHARA Accounting Journal*, 1(1), 159-168.
- Gani, Ardianus, et al. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Penjualan Kredit Pada Cv . Raja Jaya. 2024, hal. 363–76.
- Hadijah, Nur, et al. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Baubau.” *Jurnal Ilmiah Bongaya (JIB)* Desember, vol. 2021, no. 2, 2021, hal. 1907–5480.
- Indrarini, S., dan C. V Gunawan. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi pada Toko Spare Part dan Oli Tri Jaya).” *AKUBIS : Akuntansi dan Bisnis*, vol. 8, no. 2, 2022, hal. 39– 48.
- Indriani, Dewi, dan Azaluddin. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Guna Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Internal Pada Perusahaan PT Columbus Megah Bumi Sulawesi (Outlet Baubau) Tahun 2018-2020.” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi UMButon*, vol. 5, no. 1, 2020, hal. 168–88.

Rooroh, A. R., Manengkey, J. J., & Rumengan, N. E. (2024). Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Internal. *Jurnal Mirai Management*, 9(2), 19-28.

Tania, Masyhad. *Analysis of Internal Account Payable for Minimizing Bad Debt (Case Studies in PT. Warna Agung Surabaya)*. 2020, hal. 109–16, <https://doi.org/10.46821/ekobis.v1i2.34>.

Tommy. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado *Analysis Of Credit Sales Accounting Information System At Pt Nusantara*. no. 3, 2019, hal. 3019–28.

Wibowo, Afif Rafidya, et al. Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Pt . Tiga Serangkai Pustaka Mandiri. 2020.