



ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DI CV. LUMINDO GROUP

Veren B.J. Rumengan, Linda Tanor, Michael Miran

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Manado, Indonesia

e-mail: verenbjrumengan@gmail.com

Abstrak: Dalam lingkup penyelidikan kami, masalah akuntansi untuk penjualan kredit dan bagaimana hal itu mempengaruhi efektivitas proses penjualan kredit adalah fokus utama perhatian kami. Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi kelebihan dan kekurangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang saat ini digunakan di Toko Berkas Cell, serta untuk mengidentifikasi area di mana perbaikan dapat dilakukan. Metode yang digunakan adalah metode yang bersifat kualitatif dan bekerja menuju tujuan memberikan deskripsi lengkap tentang apa pun yang sedang diteliti. Data untuk penelitian ini berasal dari berbagai sumber, termasuk penelitian lapangan dan studi tentang topik-topik seperti metodologi dan fungsi analisis penjualan kredit Toko Berkas Cell. Untuk menggambarkan kegunaan topik penelitian, data kualitatif digunakan, yaitu dalam bentuk survei komprehensif terhadap subjek penelitian. Menurut temuan penelitian, proses dan fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit Toko Berkas Cell masih memiliki masalah tertentu yang belum terselesaikan yang perlu ditangani. Para peneliti menyarankan perusahaan untuk mematuhi aturan tertentu dan memberikan pelatihan yang sesuai kepada karyawan mereka untuk memastikan proses penjualan kredit yang lancar.

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Kredit

Abstract: *Within the scope of our investigation, the problem of accounting for credit sales and how it influences the effectiveness of the credit sales process is the primary focus of our attention. This study was carried out in order to evaluate the benefits and drawbacks of the credit sales accounting information system that is presently in use at Toko Berkas Cell, as well as to identify areas where improvements may be made. The method that is used is one that is qualitative in nature and works toward the goal of providing a complete description of whatever is being researched. The data for this study came from a variety of sources, including field research and studies on topics such as Toko Berkas Cell credit sales analysis methodologies and functions. In order to illustrate the usefulness of the topic of the research, qualitative data were employed, namely in the form of a comprehensive survey of the subject of the study. According to the findings of the research, the related processes and functions of the Toko Berkas Cell credit sales accounting information system still have certain unresolved issues that need to be addressed. Researchers advise companies to adhere to certain rules and provide their employees with the appropriate training in order to ensure a seamless credit sales process.*

Keywords: *Accounting Information System, Credit Sales*

PENDAHULUAN

Karena digunakan untuk mengarahkan dan meningkatkan operasi sehari-hari, informasi sangat penting untuk keberhasilan setiap perusahaan. Kecepatan perubahan dalam dunia bisnis semakin meningkat, dan begitu juga tingkat persaingan yang ada di antara perusahaan yang berbeda. Mereka semua bekerja menuju tujuan yang sama untuk memperbaiki

perusahaan dengan satu atau lain cara, apakah itu di bidang produksi, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, atau struktur internal. Untuk alasan ini, sangat penting bagi perusahaan mana pun untuk beroperasi pada kapasitas penuhnya. Istilah "teknologi informasi" mengacu pada teknologi apa pun yang memiliki potensi untuk digunakan dalam transmisi data digital (Lucas, 2000). Jika organisasi mampu memanfaatkan teknologi informasi secara efisien, mereka mungkin lebih mampu memenuhi persyaratan konsumen mereka untuk data yang akurat, terkini, dan cepat tersedia sesuai permintaan. Karena itu, sejumlah besar perusahaan modern bergantung pada teknologi informasi untuk membuat operasi mereka lebih efisien. Sangat penting bagi perusahaan untuk melakukan investasi dalam teknologi informasi sehingga mereka dapat memperoleh keunggulan kompetitif dan meningkatkan kemampuan mereka untuk membuat pilihan berdasarkan informasi.

Sistem akuntansi perusahaan, yang terdiri dari kumpulan dokumentasi yang terhubung, entri jurnal, dan laporan departemen, adalah salah satu tempat terbaik untuk mencari informasi tentang keuangan perusahaan (Ranatarisza dan Noor, 2013: 1). Departemen penjualan juga membutuhkan sistem akuntansi, dan sistem akuntansi penjualan merupakan komponen penting dari setiap organisasi karena kapasitasnya untuk memberikan data penting kepada pengambil keputusan tentang kegiatan penjualan perusahaan. Konsep bisnis dimaksudkan untuk berfungsi dalam konteks kerangka pasar yang adil dan masuk akal. Membangun sistem jual beli sesuai dengan prosedur yang akan dituangkan dalam suatu sistem penjualan akan menghasilkan sistem pasar yang sesuai, yang pada gilirannya akan menghasilkan sistem ekonomi yang sesuai. Ini dapat dicapai dengan mengikuti metode yang akan diuraikan dalam sistem penjualan. Ketika sebuah perusahaan telah menyelesaikan proses menciptakan sesuatu atau menyediakan layanan, langkah terakhir pada rute untuk menghasilkan keuntungan adalah menjual barang-barang itu atau memberikan layanan tersebut kepada klien. Tindakan menjual barang atau jasa, baik dengan imbalan mata uang keras atau kredit, dianggap sebagai aktivitas penjualan. Penjualan kredit adalah transaksi di mana perusahaan mengirimkan barang-barang kepada pembeli sesuai dengan pesanan yang telah dilakukan pelanggan, tetapi perusahaan tidak mengumpulkan uang dari pembeli sampai pembeli telah membayar tagihan (piutang). Perusahaan sering menempatkan prioritas tinggi pada penjualan kredit dengan harapan menarik sejumlah besar minat pelanggan. Kemajuan ini memiliki dampak signifikan pada kehidupan masyarakat, seperti yang terlihat, misalnya, dengan cara bahwa perbaikan teknologi di bidang komunikasi telah mengubah kehidupan masyarakat. Mobile, sering dikenal sebagai HP, adalah salah satu dari banyak keuntungan yang mungkin langsung dirasakan oleh individu sebagai akibat dari perkembangan teknologi. Ponsel adalah produk dari kemajuan teknologi di bidang komunikasi, yang telah sangat meningkatkan hubungan manusia melalui ponsel. Ini karena proliferasi ponsel. Remaja saat ini memiliki kemampuan untuk membentuk kelompok dan berkomunikasi satu sama lain melalui penggunaan ponsel mereka, yang datang dimuat dengan sejumlah besar aplikasi. Sebagai hasil dari ketergantungan masyarakat pada ponsel untuk komunikasi sehari-hari, pasar untuk perangkat ini telah meningkat, dan orang sekarang dapat membeli ponsel dari berbagai pedagang yang berbeda.

Meningkatnya persaingan pasar juga mendorong permintaan untuk ponsel, yang tidak hanya metode praktis untuk tetap berhubungan dengan orang lain tetapi juga tanda prestise sosial. Sebagai konsekuensi dari meningkatnya persaingan, banyak perusahaan bergegas untuk membawa produk dan layanan inovatif ke pasar. Sebagai konsekuensi langsung dari ini, produksi gadget seluler paling mutakhir tumbuh lebih mahal. Ada kemungkinan bahwa

pasar untuk kredit perdagangan akan muncul mengingat parameter ini. Gagasan bahwa seseorang dapat melakukan pembelian dengan menggunakan kredit tidak pernah terdengar di masyarakat saat ini. Orang-orang yang tinggal di komunitas yang lebih kecil sering memiliki tingkat kenalan yang sama dengan konsep "kredit" seperti mereka yang tinggal di komunitas yang lebih besar. Membeli dan menjual barang dan jasa secara kredit diatur oleh seperangkat pedoman kompleks yang telah dibuat oleh berbagai lembaga keuangan perbankan dan non-perbankan. Proses pembelian dan penjualan barang juga telah mengalami perubahan besar dalam bentuk transaksi sebagai akibat langsung dari pesatnya perkembangan teknologi baru. Sebagai contoh, penerimaan pembayaran kartu kredit untuk barang-barang adalah salah satu contoh berapa banyak berbagai macam pelaku ekonomi mikro dan makroekonomi telah berkontribusi pada pengembangan proses jual beli. Penyelidikan ini berpusat di Toko Berkat Cell, lokasi ritel milik CV. Lumindo Group yang menjual perangkat seluler. Di Jalan Piere Tendean Boulevard di Wenang Manado, perusahaan ritel menyambut pelanggan pertamanya pada tahun 2006.

Tabel 1.1 Pembelian Handphone secara kredit Toko Berkat Cell tahun 2021- 2022

2021	2022
40 handphone	64 handphone

Menurut statistik yang disebutkan di atas, kemungkinan klien situs Toko Berkat Cell CV. Lumindo Group akan meningkatkan jumlah penjualan pulsa ponsel di tahun 2021 dan 2022. Tampaknya Toko Berkat Cell berhasil memenuhi tujuannya yaitu 40 penjualan ponsel pada tahun 2021, dan meskipun sudah kurang dari setahun, telah terjadi peningkatan penjualan pulsa pada tahun 2022. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa pelanggan memiliki kebutuhan yang signifikan akan ponsel sebagai metode komunikasi, dan agar bisnis dapat menyediakan kebutuhan ini, mereka semakin beralih ke praktik penjualan ponsel secara kredit.

Penjualan kredit, yang tidak langsung menghasilkan uang tunai melainkan menciptakan piutang bagi perusahaan, diberi perhatian lebih tinggi oleh manajemen karena pengaruhnya terhadap pendapatan bisnis. Ini karena penjualan kredit menghasilkan piutang bagi perusahaan. Karena pendapatan yang dihasilkan melalui penjualan adalah faktor kunci yang berkontribusi terhadap laba perusahaan, penting bagi perusahaan untuk memiliki sistem manajemen pendapatan yang andal. Penjualan kredit terkadang tidak berhasil karena kesulitan dalam mengumpulkan pembayaran karena berbagai faktor, beberapa di antaranya termasuk, tetapi tidak terbatas pada, kebangkrutan pelanggan, ketidaklancaran dalam bisnis pelanggan, dan keengganan klien sendiri untuk membayar. Di lain waktu, penjualan kredit gagal karena klien tidak mau membayar. Jika ini tidak berhasil, perusahaan akan menderita kerugian finansial karena uang tunai yang masuk tidak akan cukup untuk membayar biaya yang telah timbul.

Berdasarkan paparan yang telah diuraikan di atas, maka penulis merasa perlu mengadakan penelitian yang mendalam terhadap pembiayaan kredit sehingga penulis tertarik untuk mengambil judul: "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di CV. Lumindo Group".

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem

Kerangka kerja organisasi untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi inti sejalan dengan strategi keseluruhan disebut sebagai sistem (Zaki Baridwan, 2013). Menurut Mulyadi

(2016), sistem adalah kumpulan prosedur yang telah dirancang untuk bekerja sama dalam rangka memenuhi tanggung jawab mendasar bisnis.

Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi diandalkan oleh bisnis untuk memasok pemangku kepentingan internal dan eksternal dengan data keuangan dan informasi yang mereka butuhkan untuk membuat pilihan terdidik tentang bisnis mereka sendiri (terutama manajemen).

Pengertian Kredit

Credere, yang merupakan kata Latin untuk "kepercayaan," adalah istilah yang digunakan orang Yunani kuno untuk mendefinisikan gagasan kredit. Kreditur memiliki kepercayaan pada debitur karena kreditur yakin debitur akan mengembalikan pinjaman tepat waktu dan penuh. Sementara itu, adalah tanggung jawab kreditur untuk membayar kembali pinjaman dalam jangka waktu yang diuraikan dalam perjanjian perwalian.

Sistem Informasi Penjualan Kredit

Pelanggan yang ingin melakukan pembelian secara kredit akan, hampir selalu, mengirimkan pesanan mereka terlebih dahulu (Bodnar: 2006). Tindakan menukar satu produk dengan produk lain, atau sejumlah produk dengan nilai moneter, adalah apa yang dikenal sebagai jual beli, juga dikenal sebagai perdagangan.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Ketika bisnis memenuhi permintaan klien dengan menyediakan barang-barang dan kemudian menagih pelanggan tersebut di kemudian hari, transaksi semacam ini disebut sebagai "penjualan kredit" (Mulyadi, 2001: 212)

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Teknik penelitian kualitatif yang didasarkan pada metode deskriptif digunakan untuk penyelidikan ini. Penelitian naturalistik adalah nama lain untuk penelitian kualitatif. Penelitian naturalistik mengacu pada penelitian kualitatif yang dilakukan dalam pengaturan alam dengan peneliti berfungsi sebagai instrumen utama. Menurut temuan yang disusun oleh (Sugiyono, 2014).

Instrumen Penelitian

Ketika melakukan penelitian kualitatif, peneliti sendiri berfungsi sebagai instrumen atau alat (Sugiyono, 2014). Karena peneliti bertanggung jawab untuk mengembangkan rencana keseluruhan untuk penyelidikan, merekalah yang bertanggung jawab untuk menyiapkan semua peralatan yang diperlukan. Peneliti yang melakukan penelitian kualitatif memilih informan untuk digunakan sebagai sumber informasi, mengumpulkan informasi itu, mengevaluasi kualitas informasi itu, menganalisisnya, menafsirkannya, dan menarik kesimpulan berdasarkan interpretasi tersebut. Manusia berfungsi sebagai instrumen penelitian dalam penelitian kualitatif. Pedoman untuk melakukan wawancara, pengamatan penuh perhatian, dan dokumentasi lengkap adalah tiga metode yang digunakan peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Pada Toko Berkat Cell

Penelitian terhadap sistem akuntansi yang digunakan untuk penjualan kredit di Toko Berkat Cell menunjukkan sejumlah karakteristik. Masing-masing aspek ini hadir dengan kelebihan dan kekurangan uniknya sendiri, yang akan dijelaskan lebih lanjut di bawah ini.

1. Fungsi terkait dengan penjualan kredit. Karyawan di Thanks Cell Store telah ditemukan melakukan tugas yang tumpang tindih dalam pekerjaan mereka, yang telah menyebabkan kinerja yang tidak memenuhi standar yang ditetapkan untuk itu.
2. Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit. Sistem penjualan kredit kertas yang digunakan Toko Berkat Cell dicetak dengan nomor urut. Ini memfasilitasi keterbukaan tentang penggunaan dokumen dan mendorong dedikasi perusahaan terhadap operasi bisnis yang etis dan sah.
3. Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit. Fakta bahwa departemen keuangan Toko Berkat Cell sudah menggunakan sistem untuk mengelola penjualan kredit berarti Anda dapat yakin bahwa laporan yang Anda dapatkan dari mereka akurat dan dapat diandalkan.
4. Jaringan prosedur yang membentuk sistem dalam penjualan kredit. Sesuai dengan tanggung jawab masing-masing, semua divisi Toko Berkat Cell telah melaksanakan bagian yang adil dari prosedur sistem yang saling terkait. Namun, karena keterbatasan personel, banyak pekerja diharuskan untuk menyulap banyak pekerjaan sekaligus, yang mengurangi produktivitas mereka secara keseluruhan. Hal ini terutama berlaku di bidang promosi, di mana karyawan telah dibuat untuk mengambil tanggung jawab di gudang.

Kelebihan Pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Toko Berkat Cell

1. Hal ini cukup untuk melakukan kegiatan pengendalian dalam bentuk pemantauan transaksi mengingat hanya transaksi asli yang akan diproses lebih lanjut.
2. Kertas-kertas yang berkaitan dengan penjualan kredit memiliki nomor urut tertulis di atasnya. Kapasitas toko untuk melacak berapa banyak kertas yang digunakan akan ditingkatkan.
3. Toko Berkat Cell sudah menerapkan alat yang akan mengotomatiskan proses pengisian formulir bagi konsumen yang ingin melakukan pembelian pulsa di toko.
4. Bisnis ini sangat menghargai kemampuan dan keahlian karyawannya, dan sebagai hasilnya, secara rutin mengadakan sesi pelatihan dan penilaian untuk stafnya.
5. Store memberi karyawannya instruksi untuk melakukan semua tugas mereka sambil mempertahankan komunikasi terbuka, kejujuran, dan pengendalian diri.

Kekurangan Pelaksanaan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Toko Berkat Cell

1. Tidak ada versi standar dari kartu kontrol piutang yang dapat digunakan perusahaan sebagai dasar untuk pengumpulan data dan untuk membuat pilihan tentang kebijakan kredit di masa depan. Ada kemungkinan bahwa perusahaan dapat mengalami kerugian sebagai akibat dari penggunaan surat-surat yang salah sebagai dasar untuk mencari penagihan piutang.
2. Toko Restu Sel tidak secara rutin merekonsiliasi kartu AR dengan akun pelanggannya.
3. Rasa kebersamaan yang ada di kalangan pekerja merupakan salah satu kekuatan terbesar perusahaan, namun juga dapat menjadi sumber kelemahan berupa

pekerjaan yang tidak diselesaikan oleh pekerja sesuai dengan peraturan. Salah satu contohnya adalah seorang karyawan yang mengerjakan pekerjaan yang harus diselesaikan oleh karyawan lain. Dengan tidak adanya pemantauan yang tepat, kesalahan selalu mungkin terjadi.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang sesuai Kebutuhan Toko Berkat Cell Administrasi data keuangan dan operasional sangat bergantung pada memiliki sistem informasi akuntansi yang handal. Bisnis yang dilengkapi dengan sistem informasi akuntansi yang dapat dipercaya memiliki sejumlah manfaat, termasuk yang tercantum di bawah ini:

1. Dengan bantuan sistem informasi akuntansi yang tepat, transaksi keuangan perusahaan dapat didokumentasikan secara tepat dan sangat rinci. Untuk mencapai tujuan ini, perlu untuk menyimpan catatan terperinci dari semua kegiatan keuangan, termasuk pendapatan dan pengeluaran, aset dan kewajiban.
2. Dengan bantuan sistem informasi akuntansi yang andal, bisnis dapat menghasilkan laporan keuangan mereka secara tepat waktu. Laporan pendapatan dan pengeluaran, neraca, dan dokumen arus kas adalah laporan keuangan terpenting yang membantu manajemen dalam membuat keputusan berdasarkan informasi.
3. Sistem informasi akuntansi yang andal akan dapat menyediakan data dan pengetahuan yang diperlukan untuk melakukan analisis keuangan dan operasional, yang kemudian dapat dilakukan. Hal ini memudahkan manajemen untuk melihat tren, menilai kinerja, dan membuat modifikasi yang sesuai kebutuhan.
4. Memiliki sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan membuatnya lebih mudah untuk mengatur pengendalian internal yang melindungi organisasi. Penggunaan validasi data, audit internal, dan pemisahan tanggung jawab adalah tiga strategi yang dapat digunakan untuk mengurangi risiko pencurian dan kesalahan.
5. Ketaatan terhadap semua hukum dan peraturan yang berlaku Perusahaan dapat lebih memenuhi tugas hukum dan peraturan mereka dengan bantuan sistem informasi akuntansi yang efektif. Untuk melakukan ini, Anda perlu mengajukan pengembalian pajak, berkomunikasi dengan berbagai otoritas pemerintah, dan memenuhi tugas pelaporan dan pencatatan peraturan lainnya.
6. Ketika manajemen memiliki akses ke data yang cepat dan dapat diandalkan dari sistem informasi akuntansi yang efektif, mereka mungkin dapat membuat pilihan yang lebih terinformasi dengan baik. Hal ini berguna untuk menentukan keberhasilan secara keseluruhan, menetapkan tujuan organisasi, dan mengalokasikan sumber daya dalam suatu organisasi

Menurut hasil investigasi internal, ditentukan bahwa Toko Berkat Cell harus menerapkan sistem informasi akuntansi, dan sistem ini harus mematuhi prosedur yang telah dibuat Toko Berkat Cell. Ditentukan oleh peneliti bahwa Toko Berkat Cell tidak menggunakan kartu kendali piutang, yang merupakan semacam catatan yang sering digunakan dalam sistem akuntansi untuk penjualan kredit. Informasi yang disertakan pada kartu kontrol piutang memungkinkan bisnis untuk sampai pada penilaian tentang koleksi yang diinformasikan dengan baik. Tampaknya beralasan bahwa ini adalah masalah bagi perusahaan, mengingat bahwa kredit macet berpotensi menurunkan pendapatan dan memotong pendapatan.

Oleh karena itu, agar Toko Berkat Cell dapat melakukan proses penjualan kredit dengan praktik yang baik yang dapat memberikan manfaat baik bagi pendapatan perusahaan dan untuk menjalin hubungan baik bagi konsumen dan bisnis, mereka diwajibkan untuk

menggunakan sistem informasi yang sesuai dengan peraturan yang berlaku saat ini. Lebih khusus lagi, mereka diharuskan melengkapi dokumen yang digunakan dengan membuat kartu kendali piutang.

Praktik Yang Sehat

1. Toko Berkat Cell telah menerapkan dokumen dengan nomor urut tercetak yang artinya sudah memenuhi standar dalam penggunaan dokumen untuk proses penjualan kredit.
2. Toko Berkat Cell belum melakukan rekonsiliasi piutang secara periodik, hal tersebut dapat memberikan dampak kerugian untuk perusahaan dikarenakan rekonsiliasi piutang tersebut bertujuan untuk mengecek ketelitian dalam setiap pencatatan yang terdapat di dalam rekening kas perusahaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan penerapan hasil penelitian dan pembahasan pada bab IV maka kesimpulan dari penelitian ini yaitu Penerapan Sistem penjualan kredit di toko berkat cell belum sesuai dengan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan kredit dikarenakan dokumen penjualan kredit yang digunakan masih belum lengkap karena tidak menggunakan kartu kontrol piutang dan masih kurangnya karyawan sehingga sumber daya manusia yang dimiliki toko masih belum kompeten dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab sehingga belum efektif dalam proses pembagian tugas yang memberikan dampak terhadap penerapan sistem informasi akuntansi.

SARAN

1. Agar lebih memahami sistem penjualan kredit, pemilik harus menjelaskan bagaimana cara atau prosedur penjualan kredit bagi para penjual agar pada tahap penerapan penjualan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.
2. Para penjual harus mengadakan evaluasi berkenan dengan tahap – tahap penjualan kredit pada tahap komponen penerapan lingkungan pengendalian, penilaian risiko, prosedur pengendalian, pengawasan, informasi dan komunikasi minimal beberapa kali agar ditinjau kembali sesuai dengan prosedur.
3. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya waktu penelitian diperpanjang untuk mendapatkan informasi lebih banyak khususnya dalam observasi langsung. Peneliti selanjutnya juga sebaiknya menambah informasi penelitian agar semakin mendalam hasil penelitian dan semakin membantu peneliti dalam penerapan dan menarik kesimpulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyanti, A. (2019). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 3(1), 186–197. <https://doi.org/10.31539/costing.v3i1.757>
- Mustika, T. (2021). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit. <http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/15676>
- Oktiar, G. (2010). SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT SUKU CADANG.
- Ramadani, I. (2016). Analisis Penerapan Sistem Penjualan Kredit. *Ilmu Administrasi Bisnis*, 4(3), 841–853.

- Rusady, N. A. (2016). Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT Astrido Toyota. Analisis Sistem Pengendalian Internal Asas Penjualan Kredit Pada PT Astrido Toyota, 3, 79–86.
- Ryan, Cooper, & Tauer. (2013). Sistem Pengendalian Internal Pada Penjualan Kredit. Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents, 12–26.
- Shadif, J., Putra, M. Y., & Arifin, R. W. (2019). Sistem Informasi Penjualan Kredit Handphone Bedjo Store Berbasis Desktop. Information Management for Educators and Professionals, 4(1), 83–92.
[http://download.garuda.ristekdikti.go.id/article.php?article=1288766&val=11043&title=Sistem Informasi Penjualan Kredit Handphone Bedjo Store Berbasis Desktop](http://download.garuda.ristekdikti.go.id/article.php?article=1288766&val=11043&title=Sistem%20Informasi%20Penjualan%20Kredit%20Handphone%20Bedjo%20Store%20Berbasis%20Desktop)
- Widiawati, H. S., & Margaretha, M. (2018). Penerapan Sistem Dan Prosedur Penjualan Kredit Guna Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern.
- Zahroh, A. F. (2019). Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada CV Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo.
- Aditya Kurniawan, D. (n.d.). Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Studi Kasus Pada PT. Mulford Indonesia Cabang Yogyakarta.
- Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Untuk Memaksimalkan Target Pencarian Piutang Pada PT. Bintang Mulia Jaya Palembang (Dealer Sepeda Motor Resmi Merk Honda). (n.d.).
- Febrianti, R. (n.d.). Jual Beli Secara Kredit Dalam Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjualan Handphone di Toko Digital Cell).
- Mchwakl, U., Satv, S., G«lar, P. M., & Eicobobu, S. (n.d.). Analisis Prosedur Penjualan Kredit Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bima Multi Finance Cabang Palembang.
- Prasetiyati, D., & Halim Eris Dianawati, A. (n.d.). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT. Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan. In Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA). <http://ejournal.ukanjuruhan.ac.id>
- Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada CV.pranafood sukses manfaat sidoarjo. (n.d.).
- Tampubolon, N. A., & Hamta, F. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Pengendalian Intern (Studi Kasus pada PT. Kita Jaya Sukses Batam). 11(1), 45–52.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. 3019 Jurnal EMBA, 7(3), 3019–3028.