Journal of Management and Creative Business
Volume. 4, Nomor. 4, Oktober 2026
E-ISSN : 2962-1119 ; P-ISSN : 2962-0856, Hal. 1198-1208
DOI: https://doi.org/10.30640/jmcbus.v4i4.8107
Tersedia: https://jurnaluniv45sby.ac.id/index.php/jmcbus

Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung

Stevania Mongkadang [1*], Decire D. Wagiu [2], Ivonne Helena Putong [3]
[1-3] Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Keuangan, Politeknik Negeri Manado, Indonesia
Email: stevaniamongkadang23@gmail.com [1], decirebywagiu@gmail.com [2], Ivonnehelen@yahoo.com [3]

**Penulis Korespondensi: stevaniamongkadang23@gmail.com*

Abstract*. This study aims to evaluate the implementation of the sales accounting system at PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung. Cash sales serve as a primary source of the company's cash receipts; therefore, a rapid and relevant information system is required to mitigate risks such as errors, delays, fraud, and data loss. The research employs a qualitative descriptive method, utilizing data collection techniques that include observation, interviews, and documentation. The findings indicate that the sales accounting system at PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung utilizes a computerized system—specifically the Management Stock SPBU (MS2) application—to support sales processes effectively and efficiently. However, weaknesses remain, such as manual data entry, which leads to discrepancies during the dispatching process between sales services and transporters regarding sales stock data and vehicle availability. Consequently, the author recommends that the company strengthen the segregation of duties and implement enhanced oversight to improve operational activities.*

Keywords: *Bitung Terminal; Integrated; Pertamina Patra Niaga; Sales Accounting; System Evaluation.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung. Penjualan tunai merupakan peran utama sebagai sumber penerimaan kas perusahan, oleh karena itu membutuhkan sistem informasi yang cepat dan relevan untuk mengurangi risiko kesalahan, keterlambatan, kecurangan maupun kehilangan data. Metode Penelitian yang dipakai adalah deskriptif kualitatif dan teknik pengumpulan data yaitu dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian yang sudah dilakukan menunjukan bahwa sistem akuntansi penjualan pada PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung sudah menggunakan sistem terkomputerisasi dengan aplikasi Management Stock SPBU (MS2) untuk mendukung proses penjualan secara efektif dan efisien. Namun demikian masih ditemukan kelemahan seperti adanya input data manual yang menimbulkan perbedaan saat melakukan *dispatching* antara layanan jual dengan transportir untuk memaksimalkan jumlah data stok penjualan dan ketersediaan kendaraan. Oleh karena itu penulis memberi saran kepada perusahaan untuk memperkuat pemisahan tugas dan menerapkan mengawasan dalam menunjang aktivitas perusahan yang lebih baik.

Kata Kunci: Akuntansi Penjualan; Evaluasi Sistem; Integrated; Pertamina Patra Niaga; Terminal Bitung.

1. LATAR BELAKANG

Fuel Terminal Bitung merupakan salah satu titik distribusi penting di wilayah Sulawesi Utara yang melayani kebutuhan BBM untuk sektor transportasi, industri, dan rumah tangga, di mana idealnya proses penjualan BBM pada PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung dapat berjalan secara real-time, akurat, dan terintegrasi, mulai dari pemesanan hingga pengiriman ke lembaga penyalur seperti SPBU dan instansi pengguna lainnya, dengan sistem penjualan yang diterapkan seharusnya mampu menyederhanakan dan mengoptimalkan pengolahan data penjualan (Sintaro, 2022). Sehingga data stok, jadwal pengiriman *(Delivery Schedule Plan)*, dan ketersediaan kendaraan transportir dapat tersinkronisasi secara otomatis tanpa hambatan, yang pada akhirnya mendukung koordinasi antara layanan jual dan transportir

Naskah Masuk: 03 September 2026; Revisi: 20 September 2026; Diterima: 03 Oktober 2026; Terbit: 07 Oktober 2026

agar berjalan lancar demi efisiensi dan keandalan rantai pasok dari hulu ke hilir sesuai kebutuhan 71 SPBU yang dilayani setiap hari.

Namun pada kenyataannya, sistem Aplikasi MS2 yang digunakan sebagai bagian dari proses penjualan masih memiliki kendala berupa input data manual yang menyebabkan perbedaan data saat proses dispatching antara layanan jual dengan pihak transportir, terutama dalam memaksimalkan jumlah data stok penjualan dan ketersediaan kendaraan, sehingga berdampak pada proses *Plan* dalam *Delivery Schedule Plan* pada sistem MS2 yang menjadi terganggu dan operasional penjualan sering kali tidak dapat diproses secara real-time. Kondisi 71 SPBU sebagai pelanggan tetap yang melakukan pembelian BBM setiap hari menunjukkan volume transaksi yang tinggi dan menuntut sistem yang andal, sementara sistem Aplikasi MS2 yang digunakan masih bergantung pada input data manual yang secara teknis rentan terhadap kesalahan data antar bagian, serta ditemukannya keterlambatan proses administrasi dan koordinasi antar bagian yang terhambat akibat sistem yang kurang mendukung integrasi data secara otomatis.

Berdasarkan uraian tersebut, terlihat adanya kesenjangan antara harapan sistem yang mampu mendukung operasional penjualan secara real-time dan terintegrasi dengan kondisi aktual di lapangan, di mana data yang diinput secara manual menimbulkan perbedaan data antara bagian layanan jual dan transportir saat dispatching, sehingga proses *Delivery Schedule Plan* tidak dapat berjalan optimal karena keterbatasan sistem MS2 dalam mengakomodasi kebutuhan sinkronisasi data secara otomatis, dan akibat dari kesenjangan ini muncul risiko operasional seperti keterlambatan distribusi BBM, kesalahan pencatatan stok, serta gangguan sistem aplikasi yang berpotensi menghambat pencapaian tujuan organisasi.

Permasalahan ini penting untuk diteliti mengingat penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan (Agustini, 2022), sehingga keakuratan dan efisiensi pencatatan penjualan menjadi parameter kunci dalam mendukung kelancaran operasional, terlebih PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung berperan penting sebagai titik distribusi BBM di wilayah Sulawesi Utara yang melayani puluhan SPBU setiap hari. Gangguan pada proses dispatching dan Delivery Schedule Plan berpotensi menimbulkan kerugian signifikan, baik dari sisi operasional berupa keterlambatan distribusi maupun finansial berupa kesalahan pencatatan stok. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan tersebut, bagian penjualan perlu mengambil langkah-langkah strategis seperti melakukan analisis risiko secara sistematis terhadap faktor-faktor yang dapat menghambat pencapaian tujuan organisasi, misalnya risiko keterlambatan distribusi BBM, kesalahan pencatatan stok, atau gangguan sistem aplikasi, mengevaluasi dan memperbaiki alur input data pada sistem Aplikasi MS2 agar proses

dispatching antara layanan jual dan transportir dapat berjalan lebih akurat dan real-time, serta membangun keselarasan yang lebih erat antara sistem yang digunakan dengan prosedur dan kebutuhan bisnis perusahaan, sehingga operasional penjualan dapat berjalan secara lebih efektif dan efisien.

2. KAJIAN TEORITIS

Pengertian Sistem Akuntansi

(Mulyadi 2023) Sistem akuntansi merupakan salah satu bagian penting dalam kegiatan operasional perusahaan karena berperan dalam mengelola data transaksi menjadi informasi yang dapat digunakan oleh pihak yang berkepentingan. Sistem tersebut tidak hanya berkaitan dengan kegiatan mencatat transaksi, tetapi juga mencakup bagaimana transaksi didokumentasikan, diproses, dan menghasilkan informasi yang dapat digunakan oleh manajemen dalam menjalankan kegiatan perusahaan. (Dewi 2026) Sistem akuntansi mengalami perubahan dari proses yang sebelumnya banyak dilakukan secara manual menuju sistem yang memanfaatkan teknologi informasi. Digitalisasi memungkinkan data transaksi diproses secara lebih cepat dan terintegrasi sehingga informasi akuntansi dapat tersedia dengan lebih efisien untuk mendukung kegiatan operasional dan pengambilan keputusan organisasi.

Pengertian Sistem Akutansi Penjualan

(Kieso, Donald E, Weygandt, Jerry J, Warfield 2022) Akuntansi Penjualan dari perspektif pengakuan pendapatan. Transaksi penjualan tidak hanya berkaitan dengan perpindahan barang atau pemberian jasa kepada pelanggan, tetapi juga berkaitan dengan penentuan kapan dan bagaimana pendapatan dari transaksi tersebut diakui serta dilaporkan dalam laporan keuangan.

(Weygandt, Jerry J.Kimmel 2022) Akuntansi Penjualan berkaitan dengan penghasilan yang diperoleh perusahaan dari kegiatan penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan. Transaksi tersebut perlu dicatat dan dilaporkan sesuai dengan prinsip akuntansi agar pendapatan yang disajikan dalam laporan keuangan mencerminkan kondisi perusahaan secara tepat.

(Cahyani, Septhi IndriWijaya 2023) Akuntansi penjualan sebagai suatu sistem yang digunakan perusahaan untuk menangani kegiatan transaksi penjualan secara terstruktur. Sistem tersebut diperlukan agar transaksi penjualan dapat diproses dan dicatat dengan baik sehingga informasi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan dapat tersedia bagi perusahaan.

Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan salah satu unsur penting dalam pengelolaan organisasi karena berfungsi membantu organisasi dalam menjaga aset, memastikan keandalan informasi,

meningkatkan efektivitas kegiatan, dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan maupun penyimpangan.

Menurut (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), n.d.) Pengendalian internal merupakan suatu proses yang melibatkan berbagai unsur dalam organisasi untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan organisasi dapat dicapai. Pengendalian tersebut dibangun melalui lingkungan pengendalian, proses identifikasi dan penilaian risiko, aktivitas pengendalian, penyediaan informasi dan komunikasi yang memadai, serta kegiatan pemantauan terhadap efektivitas pengendalian.

(Marshall B. Romney; Paul J. Steinbart; Scott L. Summers; David A. Wood 2024) Pengendalian internal merupakan bagian penting dari sistem informasi akuntansi yang digunakan untuk mengurangi risiko, menjaga keamanan aset dan data, meningkatkan keandalan informasi, serta mendukung tercapainya tujuan organisasi. Pengendalian yang baik perlu diterapkan pada proses transaksi, teknologi informasi, serta aktivitas organisasi yang menghasilkan informasi akuntansi.

Penilaian Risiko *(Risk Assessment)*

Penilaian risiko merupakan proses sistematis untuk mengenali dan menganalisis risiko yang berpotensi menghambat pencapaian tujuan organisasi. Proses tersebut mencakup penetapan tujuan yang jelas, identifikasi risiko, pertimbangan terhadap kemungkinan terjadinya kecurangan, serta penyesuaian pengendalian ketika terdapat perubahan yang signifikan dalam organisasi.

3. METODE PENELITIAN

Berdasarkan jenis data, penelitian ini menggunakan metode kualitatif bersifat deskriptif. Menurut (Safarudin, Kustati, and Sepriyanti 2023) Metode penelitian kualitatif ini lebih menekankan pada pengamatan fenomena dan lebih meneliti ke subtansi makna dari fenomena tersebut. Analisis dan ketajaman penelitian kualitatif sangat terpengaruh pada kekuatan kata dan kalimat yang digunakan. Penelitian ini dilaksanakan pada PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung yang belokasi di Jln. Yos Sudarso, Bitung Tengah, Maesa, Bitung Tengah, Kec. Maesa, Kota Bitung, Sulawesi Utara. Penelitian ini dilaksanakan selama 4 bulan terhitung mulai dari Desember 2025 – Maret 2026.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data yang digunakan diperoleh langsung dari bagian penjualan pada PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung dan tinjauan kepustakaan serta *searching to* internet. Teknik

pengumpulan data penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, studi kepustakaan. Teknik analisis data juga pada penelitian ini menggunakan reduksi data.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian Akuntansi Penjualan Pada PT Prtamina Patra Niaga IT Bitung

PT Pertamina merupakan perusahan ritail yang bergerak dibidang energi terintegrasi, khususnya minyak dan gas bumi (Migas). Operasional dimulai dari eksplorasi hulu ke hilir atau dari pengolahan distribusi sampai ke pemasaran. Dalam menjalankan operasionalnya, perusahan ini juga bekerja sama dengan 71 SPBU di Sulawesi Utara yang merupakan pelanggan tetap dalam melakukan pembelian BBM.

Untuk mengelolah dan menjalankan kegiatan operasional perusahaan, PT Pertamina Patra Niaga IT Bitung telah menerapkan system Aplikasi Manajemen Stok SPBU (MS2) sebagai bagian dari sistem akuntansi penjualannya. Sistem ini diharapkan dapat membantu perusahan dalam memantau kebutuhan SPBU, merencanakan pengiriman, menyajikan informasi secara cepat terutama dalam pengambilan Keputusan dalam kelanjutan operasional.

Namun, dalam praktiknya, masih terdapt kendala yang cukup memengaruhi kelancaran proses operasional. Salah satu masalah yang dihadapi adalah masih adanya imput data secara manual. Operasional secara manual ini berdampak pada *Delivery Schedule Plan* dalam melakukan Plan pada sistem komputerisasi aplikasi MS2 sehingga operasional penjualan sering kali lebih lambat dalam memproses penjadwalan.

Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Pertamina Patra Niaga IT Bitung

Terdapat beberapa prosedur dalam sistem penjualan di PT Pertamian IT Bitung

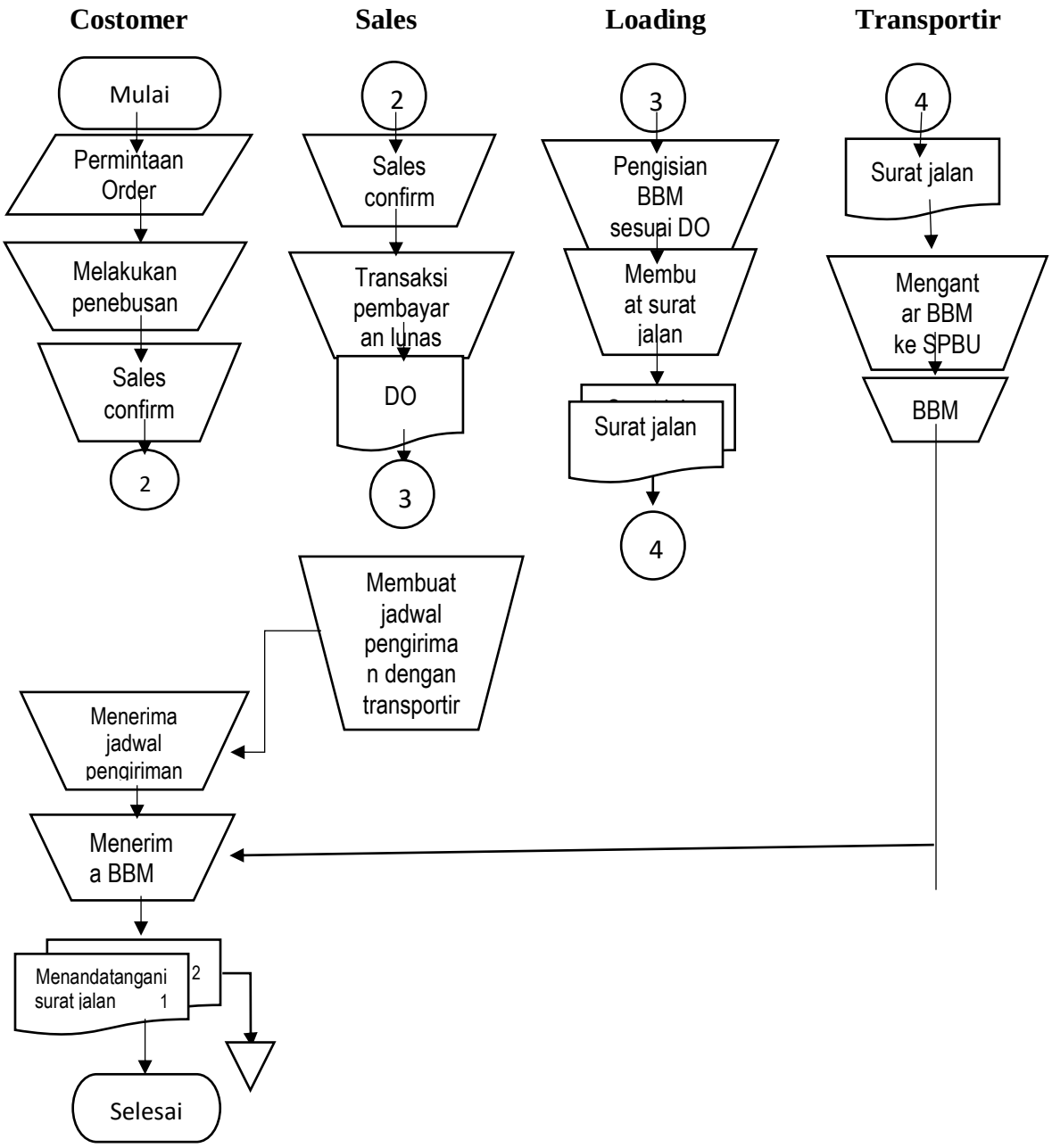
1. **Prosedur terkait alur sistem Penjualan PT Pertamina IT Bitung**
    a. Pengajuan permintaan order oleh SPBU. Beberapa bagian dari 71 SPBU mitra di Sulawesi Utara mengajukan permintaan pembelian bahan bakar minyak (BBM) sesuai kebutuhan stoknya, biasanya menggunakan aplikasi MS2 lewat permintaan SMS, Auto Replenesmi (Autoreb), dan Aplikasi MS2 Mobile ke pihak PT Pertamina IT Bitung.
    b. Input data. Data permintaan dari SPBU yang masuk dalam sistem MS2 dimasukan ke sistem aplikasi cadangan untuk diperhatikan permintaan order yang sudah melakukan penebusan dan ditandai dengan bukti pada aplikasi MS2 yaitu nomor *Delivery Order* (DO).

c. Perencanaan penjualan dan pengiriman. Berdasarkan data permintaan order dari SPBU yang masuk, bagian penjualan/operasional menyususn rencana penjualan dan mempertimbangkan ketersediaan stok siterminal.
d. Menyusun *Delivery Schedule Plan* (DSP). Rencana pengiriman difinalkan menjadi *Delivery Schedule Plan* (DSP) ketika seluruh permintaan dari SPBU sudah diperiksa kembali dan sudah mencakup jenis BBM dan lokasi tujuan.
e. *Dispatching* atau penugasan armada. Berdasarkan DSP mitra armada melakukan proses pengaturan dan penugasan pengiriman bersama bagian penjualan untuk memaksimalkan data penjualan dengan ketersediaan kendaraan.
f. Proses *loading* di Terminal. Sebelum berangkat, mobil tangki mengisi BBM di terminal sesuai dengan ketentuan yang tertera pada *Delivery Order* (DO).
g. Pengiriman BBM ke SPBU. Mobil tangki kemudian mengantarkan BBM ke SPBU tujuan sesuai dengan DSP.

Adapun alur sistem akuntansi penjualan pada PT Pertamina Patra Niaga IT Bitung berdasarkan hasil observasi. Diawali dengan costomer (SPBU) yang akan melakukan permintaan order produk BBM yang terbagi dalam jenis BBM subsidi dan nonsubsidi, disediakan berbagai pilihan produk BBM yang diinginkan. Costomer akan terus melakukan permintaan produk dan melakukan penebusan di bank selama proses permintaan order berlangsung. Pembayaran bisa langsung dilakukan pada hari itu juga dan tidak bisa dihari lain karena permintaan order oleh costomer belum dapat diproses jika belum melakukan pembayaran. Setelah penebusan dilakukan, sales akan mengkonfirm dan akan menerbitkan *Delivery Order* (DO) di aplikasi sistem penjualan perusahaan (MS2) bagi produk BBM yang sudah dibayar.

Selanjutnya sales akan berkoordinasi dengan transportir untuk mengatur *Delivery Schedule Plan* (DSP). Untuk melakukan *Delivery Schedule Plan* (DSP) bagian transportir mempersiapkaan ketersediaan kendaraan yang baik dipakai dalam operasional dan sales mengatur jadwal keberangkatan dalam operasional. Selanjutnya pada waktu *Delivery Schedule Plan* (DSP) sudah disepakati bersama, sales akan mencetak *Delivery Schedule Plan* (DSP) yang sudah final tersebut untuk di serahkan ke manager perusahaan, P1, dan bagian transportir untuk ditanda tangani. Bagian sales akan kembali mengirim *Delivery Schedule Plan* (DSP) final ke costomer untuk pemberitahuan produk BBM yang siap diantarkan oleh transportir. Setelah DSP final selesai, dilanjutkan degan bagian pegisian produk BBM ke mobil tanki atau bagian *Loading. Loading* akan mengisi produk BBM ke mobil tangki sesuai jenis produk dan kuantitas produk dan menerbitkan 2 bukti surat jalan

yang satu untuk transportir yang satu utnuk costomer, dan dilanjutkan dengan pengataran produk BBM ke costomer (SPBU).



Gambar 1. Alur proses pemesanan dan pengiriman BBM.

2. Pengendalian Internal PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung

a. Lingkungan Pengendalian *(Control Environment)*

Manager menegasakan bahwa pentingnya bersikap etis dan bertanggung jawab dalam budaya kerja baik terhadap pelanggan, atau terhadap sesama rekan kerja didalam perusahan. Komitmen yang harus dibangun dan dijaga dalam saling memberi teladan seperti Atasan memberi contoh kepada karyawan dalam hal beretika, kedisiplinan, kerja sama yg baik, saling menghormati dan menghargai. Bagian pusat juga menyusun stuktur

organisasi perusahan agar mempermudah perusahaan dalam pembagian tugas dan wewenang otoritas. Bagian perekrutan karyawan dilakukan oleh bagian spv masing-masing fungsi sesuai kebutuhan operasional dan peserta mengikuti tes dan *training* agar lebih mengenal pekerjaan dan lebih kreatif dan inisiatif dalam pekerjaanya. Selain itu setiap karyawan diberikan pelatihan khusus dan mengadakan evaluasi mengenai kinerja mereka, agar karyawan semakin berkompeten dan mahir dalam bidang mereka masing-masing.

b. Aktivitas Pengendalian *(Control Activities)*

Aktifitas pengendalian di PT Pertamina Patra Niaga IT Bitung adalah pada bagian dokumen-dokumen yang mudah dibaca dan dimengerti sehingga pihak lain dapat degan mudah dalam mengisi. Selanjutnya, adanya pemisahan tugas antara fungsi admin, accounting, dan pencatatan. Selain itu, bagian sales juga mampu mampu memproses dan mencetak (Do) dan (LO) setelah pelunasan atau pembayaran terpenuhi dan membuat laporan penjualan harian secara berkala dan menyimpan semua data fisiknya pada tempat arsip.

c. Penilaian Risiko *(Risk Assessment)*

Manajemen melakukan penilain resiko dalam keberlangsugan operasional yang dapat menghambat tujuan perusahan.Dengan menggunakan sistem penjualan yang baik dan relevan perusahaan lebih mudah dalam mengidentifikasi proses operasional dan pegendalian tersebut lebih layak untuk di terapkan.

d. Informasi dan Komunikasi *(Information and Communication)*

Manajemen menyadari pentingnya pertukaran informasi dan pengumpulan data serta proses identifikasi. Dari segi waktu dalam berkomunikasi atau saling berbagi informasi sagat penting jika ada sebuah pengendalian yang memungkinkan setiap individu mampu memberi informasi dan menangkap jawaban secara efektif. Sehingga informasi yang relevan dapat dikomunikasikan dalam waktu yang tepat, dan masing-masing dapat melaksanakan tangung jawab pengendalianya dengan baik.

e. Aktivitas Pemantauan *(Monitoring Activities)*

Dalam pengawan kinerja, perusahan sudah melakukan penerapan sistem informasi pertangungjawaban seperti pengawasan berjenjang dalam laporan *Delivery Schedule Plan* (DSP) final yang ditandai dengan tanda tagan & cap perusahaan.

Bagian-Bagian yang Terkait dalam Sistem Penjualan

1. Bagian Sales
2. Bagian Loading

3. Bagian Transportasi

Dokumen yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan

1. Bukti penebusan/ Pembayaraan
2. *Delivery Order* (DO)
3. *Delivery Schedule Plan* (DSP)
4. Surat Jalan

Catatan Akuntansi dalam Sistem Penjualan

Yang disiapkan perusahaan adalah laporan penjualan kepada bagian pusat karena PT Pertamina tidak melakukan pencatata akuntansi. Pencatatn akuntansi hanya dilakukan oleh bagian Pusat atau region.

1. Evaluasi penerapan sistem akuntansi Penjualan

Membaik:

a. Adanya Pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang benar.
b. Adanya etis yang baik dalam menjalakan operasional.
c. Adanya rekonsiliasi yangbaik dalam hal pembuatan *Deliferi Schedule plan.*
d. Adanya proses yang mewajibkan terlebih dahulu dalam memproses pembelian produk ditandai dengan penebusan lunas di bank.

Kekurangan:

Keakuratan data rendah atau proses input data manual rentan terhadap kesalahan pencatatan seperti salah ketik, salah jumlah, salah kode. Hal ini menyebabkan perbedaan data yang berdapak pada akurasi (DSP).

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah penelitian dan mengevaluasi Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Pertamina Patra Niaga Integrated Terminal Bitung, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa: 1) Penerapan dan prosedur akuntansi di PT Pertamina IT Bitung sudah diterapkan degan cukup memadai; 2) Terdapat stuktur pengendalian yang baik, pemisahan tugas yang baik (terkandung pegendalian aktivitas dan pengawasan yang baik); 3) Bagian sales yang masih menggunakan data manual dalam koordinasi dengan bagian transportir karena semuanya terlihat sangat mudah, tetapi sering terjadi kesalahan pencatatan.

SARAN

Untuk mendeteksi ketidak sesuain data, perusahaan perlu menambahkan fitur validasi otomatis pada aplikasi sistem yang digunakan sebelum *Delifery Schedule Plan* difinalkan, sehingga kesalahan dapat diketahui lebih awal sebelum berdampak pada proses kinerja.

DAFTAR REFERENSI

Alvin A. Arens; Randal J. Elder; Mark S. Beasley; Chris E. Hogan. 2023. *Auditing and Assurance Services*. 18th Editi. Pearson.

Cahyani, Septhi IndriWijaya, Indra. 2023. *Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Daya Anugrah Mandiri Cabang Jakarta*. https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JMBI/article/view/3063?utm_source=chatgpt.com.

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). n.d. *Internal Control—Integrated Framework*. 2013 Frame. COSO.

Dewi, Gita Apsari. 2026. *Sistem Informasi Akuntansi Sebagai Infrastruktur Berkelanjutan: Analisis Kesiapan Dan Tantangan Institusional Di Indonesia*. Polgan. https://doi.org/10.33395/owner.v10i2.3119.

Journal Article,Anriva, Della Hilia. 2024. *Tantangan Dan Solusi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Di Indonesia: Sebuah Analisis Tematik*. Kwik Kian Gie School of Business. https://doi.org/10.46806/ja.v13i2.1182.

Kieso, Donald E, Weygandt, Jerry J, Warfield, Terry D. 2022. *Intermediate Accounting*. 18th ed. Wiley Global Education.

Marshall B. Romney; Paul J. Steinbart; Scott L. Summers; David A. Wood. 2024. *Accounting Information Systems*. 16th Editi. Pearson.

Mulyadi. 2023. *Sistem Akuntansi*. 4th ed. Jakarta: penerbit salemba.

Nugraha, Derri BenarliAzmi, ZulDefitri, Siska YuliaPasaribu, Johni S.Hertati, Lesi. 2022. *Sistem Informasi Akuntansi*. Padang, Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi. SINTA/Google Books jika tersedia.

Nur Jeni Afifah; Tri Widyastuti. 2024. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Persediaan Barang Dan Penjualan Pada UMKM Restoran Aop." *Indonesia Journal of Economics Management and Accounting*.

Rohaliza, Yuni,Dewi, Fajar Gustiawaty. n.d. *Pengaruh Sistem Akuntansi Manajemen, Budaya Organisasi, Dan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Manajerial: Studi Pada PT. Pegadaian Area Lampung*. Asosiasi Riset Ekonomi dan Akuntansi Indonesia. https://doi.org/10.61132/anggaran.v2i3.790.

Romney, Marshall B,Steinbart, Paul J,Summers, Scott L,Wood, David A. 2021. *Accounting Information Systems*. 15th ed. Harlow / United Kingdom untuk Global Edition. Pearson.

Romney, Marshall B.; Steinbart, Paul J.; Summers, Scott L.; Wood, David A. 2021. *Accounting Information Systems*. 15th ed. Harlow: Pearson.

Rosa Fitria; Rizki Ramadhan ;Sri Rani Fauziah; Emilda Kadriyani; Mutia Arfiani. 2025. "Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Barang Rongsokan Pada CV Sinar Rezeki Aceh." *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*. https://doi.org/10.21067/jrma.v13i2.13103.

Safarudin, Rizal, Martin Kustati, and Nana Sepriyanti. 2023. "Penelitian Kualitatif" 3:9680–94.

Salia Oktaviani Saragih; Isna Ardila. 2024. "No Title." *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMA)* 4 (2). https://doi.org/10.47709/jebma.v4i2.4008.

Saputra, Chara Aclesia,Pramiudi, Udi,Hartanto, Irwan. 2022. "Tinjauan Atas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada Mini Market Primer Koperasi Subur Makmur Sentosa Bogor." *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan* 2 (3): 257–266.

https://doi.org/10.37641/jabkes.v2i3.1525.

Soedarmanto, Amanda. 2023. "Sistem Akuntansi Penjualan Kredit." *Studia Ekonomika* 7 (1): 1–19. https://doi.org/10.70142/studiaekonomika.v7i1.19.

Suharti, Shinta. 2021. "Credit Accounting Sales System at PT. Pangaea Argo Adikara in Pekanbaru." *Journal of Applied Business and Technology* 2 (1). https://doi.org/10.35145/jabt.v2i1.60.

Supraja, Galih, Nasution, Dito Aditia Darma,Barus, Mika Debora Br. 2023. *Sistem Informasi Akuntansi - I*. Cetakan pe. Nganjuk, Jawa Timur: CV. Dewa Publishing.

Timur, Alok, Kabupaten Sikka, and Cash Sales. 2025. "Alamat : Jalan Kesehatan Nomor 3, Beru, Alok Timur, Kabupaten Sikka, NTT" 12 (3): 514–19.

Tjandra, FernandoWidyaningdyah, Agnes Utari. 2023. "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV BHT." *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Ekonomi* 9 (1): 2327–2335. https://doi.org/10.33197/jabe.vol9.iss1.2023.1489.

ulan Charina Pijoh, Jerry Sonny Lintong, Lidya. 2025. "Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Penyajian Laporan Keuangan Pada PT Pertamina Geothermal Energy Area Lahendong." *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Vokasi* 1 (1).

Weygandt, Jerry J.Kimmel, Paul D. 2022. *Financial Accounting with International Financial Reporting Standards*. 5th ed. John Wiley & Sons.