

Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi atas Penjualan pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang

Nurul Isnaini¹, Syamsul Bahri², Hartini Prasetyaning Pawestri³

^{1,2,3}Universitas Widyagama Malang, Indonesia

Email: ni098380@gmail.com¹, syamsulbahri.uwg@gmail.com², tiningharun@gmail.com³

Article History:

Received: 10 Juli 2025

Revised: 30 Agustus 2025

Accepted: 31 Agustus 2025

Keywords: penerapan, ssitem informasi akuntansi, penjualan.

Abstract: Sistem informasi akuntansi memainkan peran penting dalam upaya pelayanan pelanggan. Semua siklus akuntansi perusahaan harus dilakukan dengan baik agar tidak terjadi kesalahan pencatatan, kesalahan pengambilan keputusan, atau fraud. Pada PT. Surya Kemasindo ini sudah menggunakan sistem yang terkomputerisasi, meskipun sudah terkomputerisasi masih ada beberapa permasalahan. Pada sistem penjualan ada beberapa pesanan setelah pembayaran DP dan pada saat barang telah diselesaikan tetapi mengalami keterlambatan pelunasan atau pembatalan pesanan secara tiba-tiba serta perbedaan omset antara penjualan konvensional dan penjualan online. Penelitian menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Metode analisa data dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai di perusahaan dapat berjalan lebih efisien, akurat, dan aman. Untuk Sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit di perusahaan ini telah memiliki struktur prosedural yang cukup baik, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan teknis dalam penerapannya. Sedangkan, sistem informasi akuntansi penjualan online di PT. Surya Kemasindo telah berjalan dengan struktur prosedural yang jelas dan relatif terintegrasi, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan dalam implementasinya.

PENDAHULUAN

Perusahaan adalah tempat kegiatan produksi barang atau jasa. Semua faktor produksi ada dalam sebuah perusahaan, mulai dari tenaga kerja, modal, sumber daya alam, dan kewirausahaan. Perusahaan juga dapat didefinisikan sebagai suatu organisasi atau lembaga yang menyediakan barang atau jasa kepadamasyarakat dengan tujuan memperoleh laba atau keuntungan. Keberhasilan suatu perusahaan biasanya diukur dari kemampuan untuk memperoleh keuntungan, dan perusahaan juga berusaha going concern untuk berkembang dan memiliki reputasi baik di mata masyarakat.

Pada era globalisasi seperti ini sebuah perusahaan demi menjaga kelangsungan hidup untuk berkembang maka harus mengikuti perkembangan ilmu dan teknologi yang semakin canggih dan berkembang pesat. Perkembangan ilmu dan teknologi yang semakin canggih ini memacu

persaingan yang semakin meningkat dalam dunia bisnis sehingga mendorong organisasi atau perusahaan untuk terus meningkatkan efisiensi dan produktivitas sumber dayanya, termasuk sistem manajemen dan sumber daya manusia. Dengan pertumbuhan industri, setiap perusahaan harus menghadapi persaingan yang ketat untuk mencapai tujuan mereka, yaitu memperoleh laba secara efisien, ekonomis, dan efektif.

Untuk memaksimalkan kinerja bisnis, diperlukan sistem dan informasi yang canggih dan akurat untuk mengaturnya. Suatu sistem dianggap baik apabila memudahkan semua proses, salah satunya adalah penerapan teknologi dalam perusahaan. Dengan bantuan dan keunggulan-keunggulan teknologi termasuk pengolahan data dan penghematan waktu yang dibutuhkan untuk memprosesnya dibandingkan dengan metode konvensional, yaitu manual.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) memiliki peran yang sangat vital dalam mendukung efisiensi dan efektivitas operasional suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi membantu manajemen membuat keputusan yang berdampak pada bisnis. Dengan demikian, perusahaan dapat menghadapi tantangan dari perusahaan sejenis. Sistem informasi dapat memberikan perubahan terhadap bisnis yang menggunakan sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, informasi yang biasanya diperoleh melalui proses manual atau tradisional mungkin tidak dapat digunakan secara optimal untuk memenuhi kebutuhan perusahaan atau lembaga organisasi dan untuk mendapatkan informasi dengan cepat dan tepat.

Bagi perusahaan yang bergerak dalam industri manufaktur, pengelolaan informasi terkait penjualan menjadi kritis untuk mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, analisis sistem informasi akuntansi penjualan menjadi suatu kebutuhan mendesak dalam menjawab tuntutan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis.

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan perusahaan karena penjualan merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Menurut (Mulyadi 2008) dalam sistem penjualan terdapat dua macam yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan untuk jangka waktu tertentu jika permintaan pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa. Sementara penjualan tunai barang atau jasa baru dilakukan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan menerima uang dari pembeli. Perusahaan menjalankan penjualan ini melalui sistem penjualan karena persaingan bisnis yang semakin ketat. Persaingan membutuhkan modal besar dan informasi cepat. Perusahaan harus mendapatkan keuntungan agar perusahaan yang dapat bertahan dengan baik. Perusahaan tidak dapat mencapai tujuan utamanya jika tidak melakukan penjualan yang cukup, ini adalah salah satu cara untuk mendapatkan laba yang optimal. Solusi pemasaran dalam penjualan diperlukan agar bisnis dapat mengikuti perkembangan zaman dan tetap berjalan dengan baik. Teknologi informasi adalah cara untuk mengembangkan bisnis.

Dalam kegiatan penjualan, perusahaan kini tidak hanya bergantung pada metode penjualan konvensional (offline), tetapi juga mulai mengembangkan dan mengandalkan platform penjualan online. Perubahan ini menuntut perusahaan untuk mampu mengelola data transaksi dari berbagai kanal penjualan secara akurat, cepat, dan efisien. Oleh karena itu, penerapan SIA yang tepat sangat dibutuhkan untuk mencatat dan mengontrol seluruh aktivitas penjualan, baik yang dilakukan secara langsung di toko fisik maupun melalui platform digital seperti e-commerce dan media sosial. Sistem transaksi jual beli yang disebut e-commerce memungkinkan pelanggan untuk membeli produk tanpa harus pergi ke toko fisik. Bisnis entrepreneurship dapat membantu pembeli dan penjual berkomunikasi tanpa batas waktu dan tempat. E-commerce semakin diminati oleh banyak perusahaan dan masyarakat karena perkembangan teknologi informasi yang semakin canggih dan mudah diakses.

Menurut (Bordan, 2006) Penjualan lewat web E-commerce merupakan bagian integral dari perekonomian. Penjualan seperti ini memiliki banyak keuntungan bagi pelanggan dan pedagang. Salah satu keuntungan bagi pelanggan adalah transaksi berbasis web dienkripsi, yang membuat pelanggan lebih aman saat melakukan transaksi online. Untuk pedagang, keuntungan dari platform e-commerce online adalah kemampuan untuk secara cepat memberikan informasi tentang produk baru dan harga baru. Keamanan dan privasi adalah alasan utama bagi banyak orang untuk membeli secara online. Dengan menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis e-commerce, pemimpin atau manajemen dapat melacak dan mengontrol semua kegiatan yang berkaitan dengan penjualan, mulai dari proses penjualan hingga hasil penjualan, dan mereka juga dapat memikirkan strategi baru untuk meningkatkan pendapatan.

Penelitian yang dilakukan Maharani Intining Tyas (2023) meneliti tentang “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Pada PR. Jaya Makmur Abadi” hasil yang didapat dari penelitian ini adalah dapat disimpulkan bahwa fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai maupun kredit pada PR.

Jaya Makmur Abadi adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi akuntansi. Fungsi yang terkait pada PR. Jaya Makmur Abadi kurang sesuai dengan teori menurut Mulyadi karena pada PR. Jaya Makmur Abadi tidak menggunakan fungsi pengiriman. Dalam hal ini fungsi gudang merangkap tugas dengan fungsi pengiriman. Serta catatan akuntansi yang digunakan untuk transaksi kredit dan tunai kurang teliti atau parsial, maka catatan akuntansi yang digunakan untuk penjualan tidak sesuai. Hanya ada 3 yaitu kartu gudang, jurnal penerimaan kas, dan diary penjualan.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Risa Meilia (2023) meneliti tentang “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang” hasil yang didapat dari penelitian ini adalah dapat disimpulkan bahwa penerapan SIA Penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) dilihat dari Standard Operating Procedure (SOP) perusahaan sudah sesuai, proses dan prosedur penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit juga sudah diterapkan sesuai standar SOP.

Sedangkan penelitian yang dilakukan Arbai Hidayatis Shaliha (2023) Sistem informasi penjualan dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry sudah sesuai dengan SOP yang ada di perusahaan, bisa dilihat dari praktek yang ada di perusahaan dan telah dijalankan dengan baik oleh staff dan karyawan yang memiliki tugas dalam wewenang di perusahaan. Walaupun Masih terdapat kelemahan dari bagian accounting seperti perangkapan tugas pada bagian penerimaan kas yang dilakukan oleh bagian sales yang seharusnya dilakukan oleh bagian kasir.

Berdasarkan penelitian terdahulu di atas dapat disimpulkan bahwa sudah ada perusahaan yang menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan baik, tetapi masih ada juga masalah-masalah perangkapan fungsi yang sering ditemukan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada Objek dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan secara konvensional maupun online. PT. Surya Kemasindo adalah perusahaan yang bergerak dalam pembuatan karton box sekaligus percetakan (offset printing) yang berdiri pada tahun 2015 dan terdaftar menjadi perseroan terbatas sejak tahun 2023. PT. Surya Kemasindo melakukan operasi setiap hari. Dengan sistem operasi ini, manajemen perusahaan memerlukan data akuntansi yang akurat dan cepat. Untuk dapat memperlancar operasi bisnisnya, perusahaan harus mendapatkan informasi yang tepat sebelum menerapkan sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi memainkan peran penting dalam upaya pelayanan pelanggan. Semua siklus akuntansi perusahaan harus dilakukan dengan baik agar tidak terjadi kesalahan pencatatan,

.....

kesalahan pengambilan keputusan, atau fraud.

Pada PT. Surya Kemasindo ini sudah menggunakan sistem yang terkomputerisasi, meskipun sudah terkomputerisasi masih ada beberapa permasalahan. Pada sistem penjualan ada beberapa pesanan setelah pembayaran DP dan pada saat barang telah diselesaikan tetapi mengalami keterlambatan pelunasan atau pembatalan pesanan secara tiba-tiba serta perbedaan omset antara penjualan konvensional dan penjualan online. Dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang sistem informasi akuntansi khususnya penjualan dalam proses bisnis PT. Surya Kemasindo dengan mengangkat judul “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang”.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut (Moleong, 2006) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. teknik penyajian datanya, penelitian menggunakan pola deskriptif menurut (Sugiyono, 2013) adalah metode penelitian dengan menganalisis data dan mendeskripsikan data yang telah terkumpul sesuai dengan fakta yang telah ada.

Desain penelitian yang dipakai pada penelitian ini yaitu desain penelitian deskriptif kualitatif sebab peneliti hendak mencari tahu fakta serta mengartikan terkait penerapan sistem informasi akuntansi atas penjualan PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang. Setting penelitian akan menggambarkan lokasi yang terkait langsung dengan topik penelitian yang telah ditentukan dari awal.

Dalam penelitian ini, informan yang memberikan informasi atau data yang dibutuhkan oleh peneliti meliputi Kasir PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang, *Co Admin Marketplace* PT. Surya Kemasindo, Bagian Order Penjualan PT. Surya Kemasindo, dan *Staff Accounting* PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang. Teknik pengumpulan data adalah pengamatan observasi), wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan mengikuti pendekatan dari Miles dan Huberman, yang mencakup tiga kegiatan utama yang dilakukan secara bersamaan: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi (Sugiyono, 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Tunai Pada PT.Surya Kemasindo Kabupaten Malang

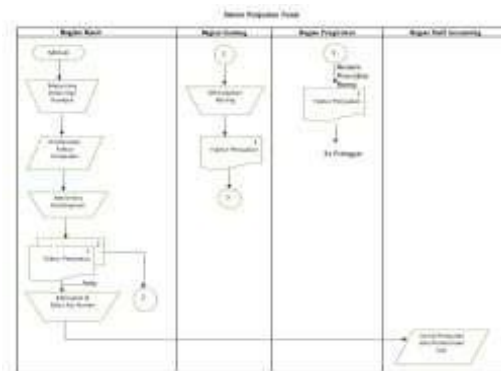
1. Prosedur Penjualan Tunai

Pada prosedur sistem penjualan tunai perusahaan menerima pesanan berupa PO Custom Box ataupun box ready. Bagian kasir melakukan pembuatan PO atau faktur. Pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan pesanan pelanggan tersebut. Bagian kasir menghubungi bagian gudang terkait dengan produk pesanan. Kemudian akan dilakukan konfirmasi dengan bagian gudang untuk mengecek persediaan barang yang ada di gudang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian kasir menyebutkan terkait dengan prosedur penjualan tunai di PT. Surya Kemasindo yang meliputi:

- a. Perusahaan menerima pesanan berupa PO Custom Box ataupun box ready
 - b. Jika PO dari perusahaan maka mereka terdapat official PO dari perusahaan tersebut, jika untuk perorangan hanya ada keterangan PO saja. setelah PO maka akan dibuatkan faktur, kemudian dilakukan full payment
 - c. Setelah dilakukan pembayaran, perusahaan akan memproses pesanan tersebut
-

- d. Setelah pesanan selesai, maka PT. Surya Kemasindo akan menghubungi pihak pelanggan dan menginformasikan bahwa pesanan sudah siap untuk dikirim.
- Lebih lanjut, tentang prosedur penjualan tunai pada PT. Surya Kemasindo berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* menyebutkan bahwa Prosedur pembayaran tunai dalam sistem informasi akuntansi PT. Surya Kemasindo meliputi:
- Menerima pesanan: Pembeli menyampaikan pesanan kepada perusahaan
 - Mengisi faktur: Perusahaan mengisi formulir Faktur Penjualan Tunai
 - Pembayaran: Pembeli melakukan pembayaran tunai
 - Penyerahan barang: Barang diserahkan kepada pembeli
 - Pencatatan penjualan: Bagian kasir mencatat penjualan tunai



Sumber: Dokumen PT. Surya Kemasindo

Gambar 1. Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang

Berdasarkan hasil wawancara di atas, system penjualan tunai pada PT. Surya Kemasindo dimulai dengan menerima adanya pesanan atau PO dan juga bisa pembelian barang ready dari pelanggan dan kemudian, perusahaan akan memberikan invoice/faktur kepada pelanggan tersebut. Kemudian, pelanggan harus membayarkan sejumlah total pemesanan dan diterbitkan faktur sehingga barang kemudian dapat dilakukan proses untuk pembuatannya. jika sudah selesai maka terdapat dua opsi apakah pesanan akan dikirim atau diambil kemudian untuk proses pemesanan tersebut akan dibuatkan surat jalan dan diterbitkan.

2. Formulir Yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai PT. Surya Kemasindo

Formulir yang digunakan oleh PT. Surya Kemasindo berupa faktur yaitu nota pesan berguna untuk merekam pesanan pelanggan dan sekaligus berfungsi sebagai bukti penerimaan sejumlah pembayaran.

3. Catatan Yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai PT. Surya Kemasindo

Catatan yang digunakan PT. Surya Kemasindo pada penjualan tunai yaitu jurnal penerimaan kas pada saat penerimaan sejumlah pembayaran berupa uang tunai maupun transfer dan jurnal penjualan oleh bagian *Staff Accounting*.

4. Laporan dari Penjualan Tunai PT. Surya Kemasindo

Laporan yang dihasilkan dari penjualan tunai yaitu laporan kas harian oleh kasir yang diserahkan ke bagian staff accounting.

5. Kelebihan dan Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai PT. Surya Kemasindo

Sistem penjualan tunai dalam PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya meliputi Faktur dikeluarkan otomatis dari sistem, mengurangi kesalahan nomor. Kekurangannya yaitu sistem buku kas setoran harian terpisah

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian penjualan menyebutkan terkait dengan formulir yang digunakan penjualan kredit di PT. Surya Kemasindo yaitu faktur merupakan nota

pesan berguna untuk merekam pesanan pelanggan dan sekaligus berfungsi sebagai bukti penerimaan sejumlah pembayaran. PT. Surya Kemasindo menggunakan nota 2 rangkap untuk 1 diberikan kepada pelanggan dan yang 1 untuk arsip. Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* menyebutkan terkait dengan formulir yang digunakan penjualan kredit di PT. Surya Kemasindo yaitu invoice atau faktur. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa bagian di PT. Surya Kemasindo menjelaskan bahwa formulir yang digunakan pada penjualan kredit adalah invoice atau faktur untuk menagih pembayaran kepada pelanggan.

3. Catatan Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian penjualan menyebutkan terkait dengan catatan yang digunakan penjualan kredit di PT. Surya Kemasindo yaitu jurnal, buku besar, dan buku besar pembantu. Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* menyebutkan terkait dengan catatan yang digunakan penjualan kredit di PT. Surya Kemasindo yaitu:

- a. Jurnal untuk pencatatan piutang pada saat terjadinya transaksi kredit
- b. Buku besar untuk rekapan saldo seluruh piutang yang dimiliki oleh PT. Surya Kemasindo
- c. Buku Besar Pembantu untuk mengetahui jumlah piutang setiap pelanggan

PT. SURYA KEMASINDO
A/R Aging Summary
2024-01-01 - 2024-03-31

Account	Balance	Debit	Credit	Balance
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...
...	...	...	...	...

Sumber: Data PT. Surya Kemasindo

Gambar 3. Buku Pembantu Piutang PT. Surya Kemasindo

NO	DATE	DESCRIPTION	AMOUNT	DATE	DESCRIPTION	AMOUNT
1	2024-01-01	...	...	...	...	...
2	2024-01-05	...	...	...	...	...
3	2024-01-10	...	...	...	...	...

Sumber: Data PT. Surya Kemasindo

Gambar 4. Pencatatan Piutang di Excel

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa bagian di PT. Surya Kemasindo menjelaskan bahwa catatan yang digunakan pada penjualan kredit yaitu jurnal, buku besar, dan buku besar pembantu.

4. Laporan Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian penjualan menyebutkan terkait dengan laporan yang digunakan dalam penjualan kredit di PT. Surya Kemasindo yaitu laporan piutang. Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* menyebutkan terkait dengan catatan yang digunakan penjualan kredit di PT. Surya Kemasindo yaitu laporan piutang yang berisi jumlah piutang, umur piutang, dan jumlah pembayaran piutang

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa bagian di PT. Surya Kemasindo menjelaskan bahwa laporan yang digunakan pada penjualan kredit yaitu laporan piutang

5. Kelebihan dan Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT. Surya

Kemasindo

Pada sistem penjualan kredit di PT. Surya Kemasindo, terdapat beberapa permasalahan yang terjadi di PT. Kemasindo adalah meliputi keterlambatan atau gagal bayar dari pelanggan biasanya karena pelanggan menunggu anggaran atau belum cair dari pihak ketiga. Penanganannya adalah dengan negosiasi ulang, memberikan peringatan, atau bahkan menghentikan kerja sama jika keterlambatan terus berulang.

Sistem penjualan kredit pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya antara lain Prosedur approval formal dengan analisis riwayat transaksi dan limit yang kredit yang jelas. Namun, kekurangannya meliputi analisis masih manual dilakukan di excel. Kelebihan Sistem Penjualan Kredit di PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur approval formal dengan analisis riwayat transaksi dan limit yang kredit yang jelas.
- b. Faktur langsung terekam disistem
- c. Multi- channel (email, WA, telepon) meningkatkan efektivitas penagihan.

Kekurangan Sistem Penjualan Kredit di PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang adalah sebagai berikut:

- a. Analisis masih manual di excel – rawan kesalahan formula
- b. Data aging schedule terpih di excel, tidak terintegrasi dengan system
- c. Kurangnya sumber daya manusia untuk khusus menangani piutang
- d. Pengecekan pembayaran piutang masih manual sehingga membutuhkan waktu yang lama dan rentan kelalaian.

Dalam konteks perusahaan packaging di PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang ini, penting untuk melakukan analisis risiko dan manfaat yang cermat sebelum menerapkan sistem penjualan kredit. PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang perlu mempertimbangkan profil pelanggan, kemampuan pengelolaan piutang dengan implementasikan notifikasi jatuh tempo via email/wa/sms langsung dari sistem, dan kembangkan modul piutang di sistem agar umur piutang otomatis ter-update bersamaan dengan jurnal, dan gunakan CRM (Customer Relationship Management) untuk mencatat setiap aktivitas tagihan: setakan tanggal, isi pesan, dan hasil follow up.

Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Online Pada PT.Surya Kemasindo Kabupaten Malang

1. Prosedur Penjualan Online Pada PT.Surya Kemasindo Kabupaten Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian Co. Admin *Marketplace* mengenai prosedur penjualan online menyebutkan bahwa untuk prosedur penjualan secara online dilakukan melalui tahap berikut: Menerima order pembelian barang dari pelanggan secara online.

- a. Bagian admin *marketplace* akan membuat nota jika diperlukan dan mencetak resi pesanan.
- b. Bagian admin *marketplace* akan mengajukan permintaan barang kepada bagian gudang untuk mempersiapkan barang.
- c. Bagian Gudang menyerahkan semua pesanan ke jasa pengiriman yang dipilih oleh pelanggan
- d. Barang telah sampai kepada pelanggan
- e. Admin *marketplace* akan menerima penerimaan kas dan menyampaikannya kepada bagian *Staff Accounting*

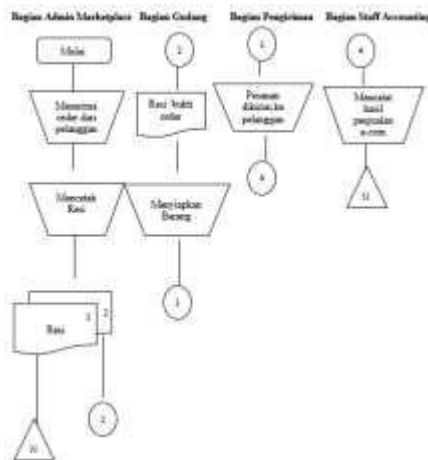
Untuk pembayaran melalui online dapat dilakukan dengan melalui beberapa opsi diantaranya adalah:

.....

- a. Kartu debit: Menggunakan kartu debit untuk melakukan pembayaran invoice via *marketplace*. Ini adalah metode yang umum untuk transaksi sehari-hari.
- b. E-wallet: Beberapa *marketplace* mendukung pembayaran melalui e-wallet atau dompet digital, seperti OVO, GoPay, atau E-wallet menawarkan kemudahan pembayaran tanpa perlu memasukkan detail kartu setiap kali bertransaksi.
- c. Transfer bank: *Marketplace* menghadirkan opsi transfer bank yang memungkinkan kamu untuk membayar langsung dari rekening bank. Ini bisa dilakukan melalui internet banking, mobile banking, atau bahkan transfer manual di bank.

Kemudian, berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* terkait dengan prosedur penjualan tunai pada PT. Surya Kemasindo menyebutkan bahwa untuk prosedur penjualan secara online dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu:

- a. PT. Surya Kemasindo menerima pesanan
- b. Kemudian akan diterbitkan Invoice yang harus dibayarkan terlebih dahulu oleh pelanggan
- c. Setelah pelanggan melakukan pembayaran melalui beberapa opsi seperti transfer, dompet digital atau melalui cara yang disediakan oleh *marketplace*, admin *marketplace* akan memberikan permintaan barang kepada admin penjualan untuk segera diproses
- d. Bagian gudang dan produksi dalam menyiapkan barang untuk dikirim
- e. Barang yang sudah siap akan dilakukan pengiriman kepada pihak jasa ekspedisi
- f. Barang sampai kepada pelanggan.
- g. Admin *marketplace* akan menerima penerimaan kas dan menyampaikannya kepada bagian *Staff Accounting*



Sumber: Dokumentasi PT. Surya Kemasindo

Gambar 5. Bagan Alir Sistem Penjualan Online PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang

Berdasarkan hasil wawancara di atas, sistem penjualan online pada PT. Surya Kemasindo dimulai dengan orderan dari pelanggan melalui *marketplace*. Kemudian akan diterbitkan invoice oleh *marketplace*. Setelah itu, pelanggan diwajibkan untuk melakukan pembayaran sejumlah pesanan. Setelah pelanggan melakukan pembayaran melalui beberapa opsi seperti transfer, dompet digital atau melalui cara yang disediakan oleh *marketplace*, admin *marketplace* akan memberikan permintaan barang kepada admin penjualan untuk segera diproses. Selanjutnya, bagian gudang dan produksi dalam menyiapkan barang untuk dikirim. Barang yang sudah siap akan dilakukan pengiriman kepada pihak jasa ekspedisi dan barang sampai kepada pelanggan.

2. Formulir Yang Digunakan Dalam Penjualan Online

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Co Admin* menyebutkan terkait dengan formulir yang digunakan penjualan online di PT. Surya Kemasindo yaitu resi pesanan merupakan bukti pesanan untuk pengiriman barang yang dibayar oleh pengirim atau penerima.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* menyebutkan terkait dengan formulir yang digunakan penjualan online di PT. Surya Kemasindo yaitu resi pesanan sama seperti faktur.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, formulir yang digunakan dalam sistem penjualan online pada PT. Surya Kemasindo yaitu resi pesanan yang digunakan untuk memproses pesanan dari menyiapkan sampai pengiriman.



Sumber: Dokumentasi PT. Surya Kemasindo

Gambar 6. Contoh Resi Pesanan

3. Catatan Yang Digunakan Dalam Penjualan Online

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Co Admin* menyebutkan terkait dengan catatan yang digunakan penjualan online di PT. Surya Kemasindo yaitu jurnal setiap penarikan hasil penjualan marketplace yang dilakukan bagian *Staff Accounting*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* menyebutkan terkait dengan catatan yang digunakan penjualan online di PT. Surya Kemasindo yaitu jurnal yang dibuat setiap dilakukan penarikan setiap *marketplace*.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, catatan yang digunakan dalam sistem penjualan online pada PT. Surya Kemasindo yaitu jurnal saat setelah penarikan hasil penjualan disetiap *marketplace*.

4. Laporan Yang Digunakan Dalam Penjualan Online

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Co Admin* menyebutkan terkait dengan laporan yang digunakan penjualan online di PT. Surya Kemasindo yaitu laporan penjualan berdasarkan hasil wawancara dengan bagian *Staff Accounting* menyebutkan terkait dengan formulir yang digunakan penjualan online di PT. Surya Kemasindo yaitu laporan penjualan untuk mengevaluasi setiap bulan.

Tabel 1. Perbedaan Omset antara Penjualan Konvensional dan Penjualan Online

Bulan	Penjualan Online	Penjualan Offline
Jan-24	Rp 507.613.397,00	Rp 48.000.000,00
Feb-24	Rp 624.122.936,00	Rp 57.000.000,00
Mar-24	Rp 788.272.000,00	Rp 35.000.000,00
Apr-24	Rp 433.456.101,00	Rp 17.365.200,00

May-24	Rp 253.104.087,00	Rp 21.350.000,00
Jun-24	Rp 325.049.422,00	Rp 79.939.200,00
Jul-24	Rp 324.716.436,00	Rp 49.520.300,00
Aug-24	Rp 304.913.555,00	Rp 10.000.000,00
Sep-24	Rp 198.677.711,00	Rp 14.000.000,00
Oct-24	Rp 325.992.109,00	Rp 8.000.000,00
Nov-24	Rp 181.618.461,00	Rp 12.000.000,00
Dec-24	Rp 164.802.342,00	Rp 6.000.000,00
TOTAL	Rp 4.432.338.557,00	Rp 358.174.700,00

Sumber: Data PT. Surya Kemasindo

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa perbedaan secara signifikan terhadap penjualan online mencapai Rp.4.432.338.557,00 sedangkan penjualan offline Rp.358.174.700,00 bisa dilihat menurut informan kenaikan ini dikarenakan waktu bulan Ramadhan karena banyak sekali pesanan untuk box hampers lebaran.



Gambar 7. Penarikan Hasil Penjualan Online PT. Surya Kemasindo di Marketplace Tokopedia



Gambar 8. Penarikan Hasil Penjualan Online PT. Surya Kemasindo di Marketplace Tokopedia



Gambar 9. Penarikan Hasil Penjualan Online PT. Surya Kemasindo di Marketplace Shopee



Gambar 10. Penarikan Hasil Penjualan Online PT. Surya Kemasindo di Marketplace Shopee



Gambar 11. Penarikan Hasil Penjualan Online PT. Surya Kemasindo di Marketplace Shopee

5. Kelebihan dan Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online

Sistem penjualan online pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya meliputi pembayaran real-time terintegrasi penuh. Sementara kekurangannya mencakup system yang down sehingga berpengaruh dalam keterlambatan pemrosesan pesanan serta terjadinya rangkap tugas. Kelebihan sistem penjualan online pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang adalah sebagai berikut:

- a. Data order dan pembayaran real-time terintegrasi penuh
 - b. Jurnal penjualan menggunakan system
- Kekurangan sistem penjualan online pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang adalah sebagai berikut:
- a. Jika *marketplace* down, data order terlambat untuk diproses
 - b. Kurangnya sumber daya manusia sehingga terjadi rangkap tugas seperti bagian *Staff Accounting* membackup bagian admin *marketplace*.

Untuk mengatasi hal ini, perusahaan perlu mengembangkan sistem integrasi order management yang dapat menyinkronkan data pesanan dari berbagai platform ke dalam sistem internal perusahaan. Dengan begitu, meskipun salah satu *marketplace* mengalami gangguan, data pesanan tetap dapat diakses dan diproses. Selain itu, solusi untuk permasalahan perangkap tugas adalah dengan menambah personel khusus untuk menangani penjualan online serta menerapkan pembagian tugas yang jelas antara divisi akuntansi dan admin online. Perusahaan juga dapat mempertimbangkan untuk mengalihkan sebagian tugas administratif ke sistem otomatisasi, seperti penggunaan software inventory dan CRM, agar beban kerja karyawan menjadi lebih ringan dan efisien.

Pembahasan

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Prosedur penjualan tunai di PT. Surya Kemasindo

Berdasarkan hasil observasi, dokumentasi, serta wawancara dengan pihak terkait seperti bagian kasir dan staf accounting, dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan tunai di PT. Surya Kemasindo telah memiliki alur yang cukup jelas dan sistematis. Prosedur dimulai dari penerimaan pesanan pelanggan berupa PO Custom Box maupun box ready, kemudian dilanjutkan dengan pembuatan faktur oleh bagian kasir. Setelah pembayaran dilakukan secara tunai atau transfer penuh oleh pelanggan, pesanan diproses dan selanjutnya barang diserahkan kepada pelanggan, baik melalui pengiriman langsung maupun pengambilan mandiri.

Proses ini didukung oleh penggunaan formulir faktur penjualan sebagai bukti transaksi, serta pencatatan dalam jurnal penerimaan kas dan jurnal penjualan oleh staf accounting. Laporan yang dihasilkan antara lain laporan kas harian, yang mencerminkan aktivitas penerimaan tunai dan diserahkan kepada bagian akuntansi sebagai bagian dari kontrol keuangan internal.

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang digunakan memiliki kelebihan, antara lain faktur yang dikeluarkan otomatis dari sistem sehingga dapat mengurangi kesalahan nomor, pembuatan laporan kas harian yang rutin, serta pengelolaan dokumen penjualan yang cukup rapi. Namun demikian, masih terdapat beberapa kekurangan, seperti sistem buku kas setoran harian yang terpisah dari file Excel sehingga menyebabkan entri data ganda, tidak adanya backup digital terpusat yang menimbulkan risiko kehilangan data jika perangkat rusak, serta potensi kecurangan karena kasir juga turut menginput data.

Dengan mempertimbangkan karakteristik usaha di bidang kemasan (packaging), PT. Surya Kemasindo disarankan untuk mengintegrasikan sistem penjualan tunai ke dalam aplikasi terpusat, menyinkronkan data dengan *cloud storage*, membatasi akses input data hanya kepada petugas yang ditunjuk, serta menyusun SOP tertulis yang baku terkait proses setoran kas harian agar transisi atau pergantian staf tidak mengganggu kelancaran operasional. Dengan demikian, sistem informasi akuntansi penjualan tunai di perusahaan dapat berjalan lebih efisien, akurat, dan aman.

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit di perusahaan ini telah memiliki struktur prosedural yang cukup baik, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan teknis dalam

penerapannya. Penjualan kredit umumnya dilakukan kepada pelanggan yang telah memiliki riwayat transaksi yang baik, seperti instansi pemerintah atau Perusahaan besar, dan juga disediakan melalui fitur *marketplace* seperti ShopeePayLater. Prosedur penjualan kredit diawali dari pemesanan barang, pembuatan faktur/invoice, pengiriman barang, dan pemberian jangka waktu pelunasan antara 14 hingga 30 hari setelah barang diterima pelanggan.

Dari segi administrasi, PT. Surya Kemasindo menggunakan formulir berupa faktur/invoice sebagai bukti transaksi dan penagihan. Dokumen ini dibuat dalam dua rangkap, satu untuk pelanggan dan satu lagi sebagai arsip perusahaan. Untuk pencatatan akuntansi, digunakan jurnal, buku besar, dan buku besar pembantu, yang mencatat piutang setiap pelanggan secara terperinci. Namun, proses pencatatan dan analisis umur piutang masih dilakukan secara manual melalui Excel, yang menimbulkan risiko kesalahan input dan ketidakefisienan dalam pengelolaan data.

Laporan yang dihasilkan dari sistem penjualan kredit adalah laporan piutang, yang berisi informasi penting seperti total piutang, umur piutang, dan status pembayaran. Laporan ini membantu perusahaan dalam memantau kondisi piutang dan menentukan langkah penagihan yang tepat. Meskipun demikian, sistem pelaporan belum terintegrasi secara otomatis dan masih memerlukan pembaruan manual oleh staf akuntansi.

Sistem penjualan kredit memiliki sejumlah kelebihan, seperti adanya prosedur approval yang formal berdasarkan riwayat transaksi, faktur yang terekam langsung dalam sistem, serta penggunaan berbagai kanal komunikasi untuk penagihan (WA, email, telepon). Namun, terdapat pula kekurangan, antara lain analisis piutang yang masih manual, data aging schedule yang terpisah dari sistem utama, serta kurangnya tenaga kerja yang secara khusus menangani piutang, sehingga memperlambat proses pengecekan pembayaran dan meningkatkan risiko keterlambatan pencatatan.

Oleh karena itu, PT. Surya Kemasindo perlu mempertimbangkan implementasi sistem manajemen piutang yang terintegrasi dan otomatis, termasuk notifikasi jatuh tempo melalui email atau pesan singkat, serta modul piutang yang terkoneksi langsung dengan jurnal penjualan. Penggunaan CRM (Customer Relationship Management) juga dapat menjadi solusi efektif untuk mendokumentasikan proses penagihan secara sistematis dan terstruktur. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan sistem penjualan kredit perusahaan dapat dikelola secara lebih efisien, akurat, dan minim risiko.

3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online

Berdasarkan hasil observasi, dokumentasi, dan wawancara dengan pihak terkait, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan online di PT. Surya Kemasindo telah berjalan dengan struktur prosedural yang jelas dan relatif terintegrasi, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan dalam implementasinya.

Prosedur penjualan online dimulai dari penerimaan order melalui *marketplace*, penerbitan invoice, proses pembayaran oleh pelanggan, hingga pengajuan permintaan barang ke bagian gudang, pengemasan, dan pengiriman barang ke jasa ekspedisi. Setelah barang diterima oleh pelanggan, bagian admin *marketplace* mencatat penerimaan kas dan meneruskannya ke bagian accounting. Prosedur ini dilakukan dengan melibatkan beberapa metode pembayaran digital seperti transfer bank, e-wallet (OVO, GoPay), maupun kartu debit, yang memberikan fleksibilitas tinggi kepada pelanggan.

Formulir yang digunakan adalah resi pesanan, yang berfungsi sebagai bukti pengiriman dan sekaligus bukti transaksi penjualan. Sementara itu, catatan akuntansi dicatat melalui jurnal setiap kali dilakukan penarikan hasil penjualan dari *marketplace*, yang dikelola oleh bagian *Staff Accounting*. Laporan penjualan bulanan juga disusun secara rutin untuk kebutuhan evaluasi performa dan monitoring omset.

.....

Dari sisi volume penjualan, data menunjukkan bahwa penjualan online memberikan kontribusi omset yang jauh lebih besar dibandingkan penjualan konvensional. Selama periode Januari hingga Desember 2024, total penjualan online mencapai Rp 4.432.338.557,00 sedangkan penjualan offline hanya sebesar Rp 804.690.438,00. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan online menjadi saluran distribusi yang sangat potensial, terutama pada momen tertentu seperti bulan Ramadhan dengan lonjakan permintaan produk hampers.

Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan dalam sistem yang berjalan, antara lain risiko keterlambatan proses akibat gangguan (down) pada sistem *marketplace* dan terjadinya rangkap tugas, di mana *Staff Accounting* juga harus menangani tugas admin *marketplace*. Hal ini berisiko menurunkan efisiensi kerja dan meningkatkan beban kerja individu.

Untuk mengatasi kelemahan tersebut, perusahaan perlu mengembangkan sistem manajemen pesanan terintegrasi (order management system) yang mampu menghubungkan berbagai platform *marketplace* secara otomatis ke sistem internal perusahaan. Selain itu, penambahan tenaga kerja khusus untuk penanganan penjualan online dan penerapan otomatisasi proses administratif melalui software akuntansi dan inventory akan sangat membantu meningkatkan efisiensi serta akurasi pencatatan.

Secara keseluruhan, sistem informasi akuntansi penjualan online di PT. Surya Kemasindo telah mampu menunjang aktivitas penjualan secara signifikan, namun perlu dilakukan optimalisasi sistem dan sumber daya manusia agar mampu mendukung pertumbuhan bisnis secara lebih efisien dan berkelanjutan.

Dengan demikian, sistem informasi akuntansi yang dijalankan PT. Surya Kemasindo yang sudah cukup baik harus dipertahankan dan yang masih belum sepenuhnya dijalankan dengan baik harus ditingkatkan lagi terutama jangan ada kerangkapan tugas. Karena terbukti bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai pengaruh terhadap pendapatan, maka disarankan bagi pihak Perusahaan untuk melakukan pembaruan sistem setiap tahunnya terutama di sistem penjualan kredit.

4. Sistem Retur Pada PT. Surya Kemasindo Kabupaten Malang

Praktik retur barang di PT Surya Kemasindo merupakan bagian dari sistem pengendalian internal yang berfungsi untuk menjaga akurasi laporan keuangan serta memastikan kepuasan pelanggan. Retur terjadi apabila pelanggan menerima produk dalam kondisi tidak sesuai, baik karena cacat produksi, ketidaksesuaian spesifikasi, maupun kerusakan yang terjadi selama proses distribusi. Secara umum, prosedur retur diawali dengan pengajuan klaim oleh pelanggan kepada bagian administrasi penjualan atau melalui platform *marketplace* yang bekerja sama dengan perusahaan. Setelah menerima pengajuan tersebut, tim yang berwenang akan melakukan proses verifikasi dokumen dan kondisi produk guna memastikan bahwa klaim yang diajukan memenuhi persyaratan kebijakan retur perusahaan. Apabila klaim disetujui, pelanggan diinstruksikan untuk mengirimkan kembali produk tersebut ke gudang perusahaan untuk dilakukan pemeriksaan fisik secara menyeluruh. Pemeriksaan ini bertujuan untuk menilai kelayakan produk, apakah masih dapat dijual kembali atau perlu dimusnahkan. Produk yang masih dalam kondisi baik akan dikembalikan ke stok persediaan untuk dijual kembali, sedangkan produk yang dinyatakan rusak atau tidak layak jual akan dikeluarkan dari sistem persediaan dan dicatat sebagai kerugian.

Dari sisi akuntansi, pencatatan transaksi retur dilakukan oleh bagian keuangan dengan cara mengurangi nilai penjualan melalui akun Retur Penjualan. Langkah ini bertujuan untuk menjaga agar penyajian laporan keuangan tetap sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum (SAK). Jika barang retur dinilai masih layak untuk dijual kembali, maka perusahaan tetap menggunakan harga pokok penjualan (HPP) awal sebagai dasar pencatatan, meskipun barang tersebut nantinya dijual dengan harga diskon atau harga promosi. Hal ini dilakukan agar nilai HPP dalam laporan

.....

laba rugi tidak terdistorsi oleh kebijakan harga jual yang bersifat situasional. Melalui sistem retur yang terstruktur dan terdokumentasi dengan baik, PT Surya Kemasindo dapat meminimalkan potensi kesalahan pencatatan, mengendalikan nilai persediaan secara lebih akurat, serta meningkatkan efisiensi pengelolaan logistik dan layanan purna jual.

Lebih lanjut, analisis terhadap data retur secara berkala juga dimanfaatkan oleh manajemen untuk mengidentifikasi penyebab utama terjadinya pengembalian produk. Berdasarkan catatan internal perusahaan, keluhan yang paling sering terjadi berkaitan dengan kerusakan barang selama proses pengiriman. Hal ini menunjukkan bahwa aspek logistik, khususnya sistem pengemasan dan pemilihan jasa ekspedisi, masih menjadi titik kritis yang perlu mendapatkan perhatian lebih lanjut. Oleh karena itu, hasil evaluasi retur dijadikan sebagai dasar dalam perbaikan kualitas operasional dan strategi layanan, termasuk peningkatan standar pengemasan serta kerja sama dengan penyedia jasa logistik yang lebih andal. Dengan demikian, sistem manajemen retur tidak hanya berfungsi sebagai alat kontrol keuangan, tetapi juga sebagai instrumen penting dalam peningkatan mutu produk dan kepuasan pelanggan secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Bahwa prosedur penjualan tunai di PT. Surya Kemasindo telah memiliki alur yang cukup jelas dan sistematis. Untuk sistem informasi akuntansi atas penjualan kredit di perusahaan ini telah memiliki struktur prosedural yang cukup baik, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan teknis dalam penerapannya. Bahwa sistem informasi akuntansi penjualan online di PT. Surya Kemasindo telah berjalan dengan struktur prosedural yang jelas dan relatif terintegrasi, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan dalam implementasinya. Secara keseluruhan, sistem informasi akuntansi penjualan online di PT. Surya Kemasindo telah mampu menunjang aktivitas penjualan secara signifikan, namun perlu dilakukan optimalisasi sistem dan sumber daya manusia agar mampu mendukung pertumbuhan bisnis secara lebih efisien dan berkelanjutan.

DAFTAR REFERENSI

- Ariana, A. A. G. B., Mulya, K. S., Supartha, I. K. D. G., Ariantini, M. S., Ermanuri, E., Anggraeni, A. F., Rahayu, N. M. A., Octaviany, F., Pramawati, I. D. A. A. T., & Magribi, R. M. (2023). *Sistem informasi akuntansi: Pengantar & penerapan SIA berbagai sektor*. PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Ayu, R. (2018). *Perbandingan sistem cash basis dengan sistem accrual basis aset tetap milik daerah di Pemerintah Daerah Kabupaten Gowa* [Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar]. Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Bordan, G. H., & Hopwood, W. S. (2006). *Sistem informasi akuntansi*. ANDI.
- Fauzi, R. A. (2017). *Sistem informasi akuntansi (berbasis akuntansi)*. Deepublish.
- Fitriani, D. R., & Ardiansyah, M. (2022). *Sistem prediksi penjualan dengan metode single exponential smoothing dan trend parabolik*. Parabolik: Pascal Books.
- Gunawan, A. (2022). *Pengaruh promosi, harga, dan word of mouth terhadap keputusan pembelian pelanggan Tokopedia (Studi kasus guru dan karyawan SDN Kelurahan Klender Jakarta Timur)* [Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta].
- Halim, A., & Syam, M. (2011). *Akuntansi keuangan daerah*. Salemba Empat.
- Jaya, H. (2018). *Analisis sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas dalam meningkatkan pengendalian intern*. [Skripsi, tidak diterbitkan].
- Simanjuntak, B. H. (2010). *Penerapan akuntansi berbasis akrual di sektor pemerintah di Indonesia*. Kongres XI Ikatan Akuntansi Indonesia, Jakarta.
-