

## **Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan PT Asaindo Jaya Persada Perumahan Star Land Regency**

**Aisyah Brilianta<sup>1</sup>, Achmad Wicaksono<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo

email: [32422019.student@unusida.ac.id](mailto:32422019.student@unusida.ac.id)

### **Abstract**

*This study aims to analyze the implementation of Accounting Information Systems (AIS) in the sales cycle at PT Asaindo Jaya Persada, a real estate company located in Sidoarjo. With the rapid development of information technology, AIS has become an essential element in assisting companies in recording, processing, and presenting financial information efficiently. This research identifies the challenges faced by the company in managing the sales cycle, which includes various stages from promotion to the handover of housing units. The research employs a qualitative method, with data collection through semi-structured interviews and analysis of documents related to the sales cycle. The findings indicate that although the sales cycle at PT Asaindo Jaya Persada operates systematically, there are obstacles such as delays in the collection and processing of mortgage documents and a lack of coordination among the marketing team, financial staff, and banks. To address these challenges, the study recommends digitalization of processes and consumer education as solutions to enhance efficiency and customer satisfaction. Additionally, suggestions for future research include conducting quantitative studies to evaluate the efficiency of AIS in the sales cycle and integrating more advanced digital technologies to improve transparency and accountability. With these measures, it is hoped that PT Asaindo Jaya Persada can enhance its sales cycle performance and achieve better business objectives.*

**Keywords:** Accounting Information Systems, Sales Cycle, Real Estate, Digitalization, Consumer Education, Efficiency, PT Asaindo Jaya Persada

### **1. PENDAHULUAN**

Perkembangan teknologi informasi telah memberikan dampak yang signifikan pada berbagai sektor, termasuk sektor real estate. Digitalisasi telah mengubah cara perusahaan beroperasi, menciptakan berbagai peluang untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas (Badan Pusat Statistik, (2022). Di tengah era globalisasi dan transformasi digital yang cepat, perusahaan dituntut untuk beradaptasi dengan memanfaatkan teknologi modern agar dapat bersaing di pasar yang dinamis. Salah satu

elemen krusial dalam mendukung transformasi ini adalah sistem informasi akuntansi (SIA). Sistem ini tidak hanya berfungsi untuk mencatat dan melaporkan data keuangan, tetapi juga sebagai alat strategis dalam pengambilan keputusan manajerial (Romney & Steinbart, 2018) Dalam sektor real estate, siklus penjualan terdiri dari berbagai tahapan, mulai dari promosi, negosiasi, penandatanganan kontrak, hingga pengiriman produk akhir berupa unit properti. Setiap tahapan melibatkan banyak pihak, seperti tim pemasaran, pelanggan, dan lembaga keuangan. Kompleksitas ini A

menimbulkan tantangan dalam pengelolaan data dan dokumen yang terintegrasi (Prasetyo, 2021). Garrison, Noreen, dan Brewer (2021) menekankan bahwa keberadaan sistem yang terstruktur sangat penting untuk mengelola siklus penjualan yang rumit, memastikan kelancaran proses bisnis, dan meminimalkan risiko kesalahan operasional.

Selain itu, strategi pemasaran yang tepat juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan efektivitas penjualan properti (Atikawati & Suwardi, 2018). Penggunaan sistem informasi berbasis web dalam mendukung proses penjualan dapat meningkatkan transparansi dan akurasi dalam penyampaian informasi (Apriana & Nurhasanah, 2021; Ardiansyah & Aji, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa adopsi teknologi dalam proses bisnis dapat memberikan dampak yang positif terhadap efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan real estate

PT Asaindo Jaya Persada, salah satu pengembang real estate terkemuka di Sidoarjo, menghadapi tantangan besar dalam mengelola siklus penjualannya. Proses penjualan sering terhambat oleh keterlambatan dalam pengumpulan dokumen, komunikasi yang kurang efektif antar pihak, serta potensi penolakan pengajuan kredit oleh lembaga perbankan. Hal ini menegaskan perlunya sistem yang dapat mengotomatiskan proses, meningkatkan efisiensi, dan menyediakan informasi yang akurat dalam waktu singkat. Schaltegger dan Burritt (Sari, 2017) menjelaskan bahwa koordinasi antara berbagai pihak dalam sektor properti memerlukan pendekatan manajemen berbasis teknologi untuk mengurangi kompleksitas dan mempercepat alur kerja. Sistem informasi akuntansi yang modern dapat menjadi solusi untuk menghadapi tantangan tersebut.

Dengan memanfaatkan teknologi informasi, perusahaan dapat mengotomatiskan pemrosesan data pelanggan, mempercepat verifikasi dokumen, serta meningkatkan akurasi dan transparansi pelaporan keuangan (Hall, 2015). Automasi ini tidak hanya memberikan keuntungan operasional, tetapi juga meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mitra bisnis. Meskipun demikian, implementasi SIA seringkali menemui hambatan seperti resistensi terhadap perubahan, kurangnya pemahaman teknologi di kalangan staf, dan keterbatasan infrastruktur (Davis dan Olson, 2019). Oleh karena itu, keberhasilan implementasi SIA sangat tergantung pada kesiapan organisasi untuk mengadopsi perubahan teknologi (Wibowo & Santoso, 2023).

Menurut Romney dan Steinbart (2018), sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan dengan meningkatkan transparansi, akuntabilitas, dan efisiensi. Dalam konteks PT Asaindo Jaya Persada, implementasi SIA yang optimal dapat membantu perusahaan menghadapi tantangan pasar real estate yang semakin kompetitif, terutama di era digital. Penting untuk dicatat bahwa sektor properti di Indonesia terus berkontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB), didorong oleh permintaan pasar domestik (Bank Indonesia, 2021). Di Indonesia, sektor real estate memegang peran strategis dalam perekonomian nasional. Selain menyediakan kebutuhan dasar berupa hunian, sektor ini juga memberikan dampak yang signifikan terhadap sektor-sektor pendukung lainnya, seperti konstruksi, keuangan, dan manufaktur. Namun, sektor ini juga dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti fluktuasi permintaan pasar, perubahan kebijakan pemerintah, serta kebutuhan konsumen yang semakin kompleks. Oleh karena

itu, inovasi dalam proses bisnis menjadi kebutuhan mendesak bagi perusahaan real estate agar tetap kompetitif dan berkelanjutan.

Penelitian tentang penerapan sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan sangat relevan untuk memberikan wawasan mengenai solusi yang efektif dalam mengatasi berbagai tantangan yang ada. Selain itu, studi ini diharapkan dapat mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi perusahaan saat menerapkan sistem tersebut, serta memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan efektivitas operasional. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pengembangan manajemen siklus penjualan di sektor real estate, khususnya di Indonesia, yang semakin maju di era digital.

## 2. METODE

### 2.1 Subjek, waktu dan tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Asaindo Jaya Persada Perumahan Star Land Regency, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang real estate. Penelitian ini dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan mewawancara dengan satu staf keuangan dan dua staf operasional perusahaan. Lokasi perusahaan ini berada di Jl. Garuda Barat, Terungkulon, Kecamatan Krian, Kabupaten Sidoarjo. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa perusahaan tersebut memiliki keterkaitan yang kuat dengan topik penelitian, yaitu siklus penjualan di sektor real estate. PT. Asaindo Jaya Persada merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pengembangan dan pemasaran properti, diharapkan dapat memberikan informasi yang mendalam mengenai praktik dan tantangan yang dihadapi

dalam siklus penjualan. Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 3 bulan, yakni mulai Bulan Oktober sampai dengan Desember 2024. Durasi penelitian yang relatif lama ini memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data secara komprehensif dan mendalam, serta memberikan waktu yang cukup untuk melakukan analisis yang diperlukan.

### 2.2. Teknik Pengumpulan Data

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yang sangat relevan untuk memahami fenomena sosial serta perilaku manusia dalam konteks yang lebih dalam. Menurut Sugiyono (2020:9), metode penelitian kualitatif digunakan untuk mengeksplorasi objek dalam kondisi yang alamiah, di mana peneliti berfungsi sebagai instrumen utama dalam proses penelitian. Hal ini sejalan dengan penjelasan Creswell (2018), yang menyatakan bahwa penelitian kualitatif bertujuan memahami makna yang diperoleh dari individu atau kelompok terkait masalah sosial atau kemanusiaan. Dalam konteks ini, peneliti tidak hanya berperan sebagai pengamat pasif, tetapi juga sebagai partisipan aktif dalam pengumpulan dan analisis data, sehingga interaksi langsung dengan subjek penelitian memungkinkan diperolehnya data yang kaya dan mendalam.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui dua sumber yang saling melengkapi: data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan 1 orang staf keuangan dan 2 orang staf operasional perusahaan. Menurut Bryman (2016), wawancara semi-terstruktur memberikan fleksibilitas dalam menggali informasi secara mendalam, memungkinkan peneliti mengikuti kerangka pertanyaan yang telah disusun tetapi tetap terbuka

untuk eksplorasi lebih lanjut. Fleksibilitas ini memungkinkan peneliti menangkap nuansa yang mungkin terlewatkan dalam metode yang lebih kaku, seperti wawancara terstruktur. Dalam penelitian ini, wawancara semi-terstruktur memberikan kesempatan kepada peneliti untuk memahami proses siklus penjualan secara komprehensif, termasuk tantangan yang dihadapi staf dalam menjalankan tugas mereka serta strategi yang diterapkan perusahaan dalam mengelola penjualan properti. Selain itu, data sekunder berupa dokumen perusahaan, laporan keuangan, dan catatan penjualan digunakan untuk melengkapi dan memverifikasi temuan dari data primer. Yin (2018) menegaskan pentingnya triangulasi data dalam penelitian kualitatif untuk meningkatkan validitas dan kredibilitas temuan. Dengan demikian, kombinasi antara wawancara semi-terstruktur dan analisis data sekunder dapat memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai objek penelitian. Metode yang diterapkan dalam penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk menggambarkan fenomena yang ada, tetapi juga untuk mengeksplorasi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap dinamika yang terjadi dalam siklus penjualan properti. Diharapkan, penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan strategi manajemen yang lebih efektif di sektor properti.

### 2.3. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh melalui pengumpulan informasi dianalisis dengan langkah-langkah sistematis untuk memastikan keakuratan dan relevansi hasil penelitian. Menurut Miles, Huberman, dan Saldana (2014), proses analisis data kualitatif melibatkan tiga langkah utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan

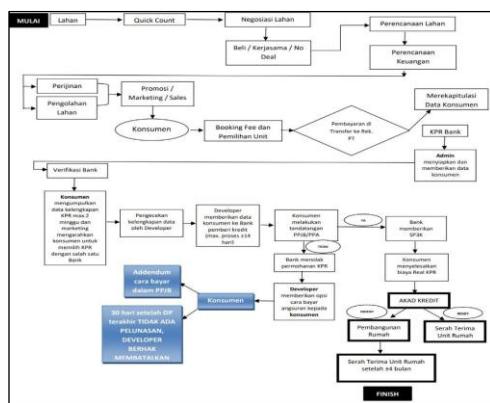
penarikan kesimpulan atau verifikasi, yang berlangsung secara interaktif dan berulang sepanjang penelitian. Tahap pertama adalah pengumpulan data, di mana peneliti menghimpun semua informasi penting yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Dalam fase ini, peneliti memanfaatkan teknik seperti wawancara mendalam, observasi langsung, dan analisis dokumen. Sugiyono (2020) menekankan pentingnya pengumpulan data yang terarah dan sesuai dengan fokus penelitian untuk menghindari bias dan memastikan relevansi data yang diperoleh. Setelah data terkumpul, langkah berikutnya adalah melakukan reduksi data.

Proses ini bertujuan untuk menyederhanakan, mengorganisasi, dan mengeliminasi informasi yang tidak relevan, sehingga aspek-aspek utama penelitian dapat lebih jelas terlihat (Miles et al. , 2014).

Selanjutnya, data yang telah dipilih disajikan dalam bentuk deskriptif dan visual, seperti tabel, grafik, diagram alur, atau narasi terstruktur. Menurut Creswell (2018), penyajian data yang baik tidak hanya mempermudah komunikasi temuan kepada pembaca, tetapi juga membantu mengidentifikasi pola dan tren yang mungkin terlewatkan dalam analisis awal. Penyajian yang teratur dan informatif memungkinkan pembaca untuk memahami konteks penelitian serta implikasi dari temuan tersebut secara lebih jelas. Langkah terakhir adalah verifikasi dan penarikan kesimpulan. Pada tahap ini, peneliti memeriksa kembali pola data yang telah dianalisis untuk memastikan bahwa kesimpulan yang diambil didasarkan pada bukti yang valid dan kredibel. Yin (2018) menekankan pentingnya verifikasi melalui triangulasi data, yaitu dengan membandingkan berbagai sumber data atau metode analisis untuk

meningkatkan kepercayaan terhadap hasil penelitian. Dengan mengikuti tahapan-tahapan ini, analisis data menjadi lebih terstruktur dan mendalam, sehingga hasil penelitian tidak hanya akurat, tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pemahaman yang lebih luas tentang topik yang diteliti.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 1. *FlowChart* Siklus Penjualan Perumahan Star Land Regency

*Sumber : data diolah peneliti*

Berdasarkan Gambar 1 diketahui bahwa siklus penjualan Perumahan Star Land Regency dimulai dari pemilihan lahan yang strategis untuk dijadikan area kawasan perumahan. Kemudian developer dan petani lahan bernegosiasi harga lahan sampai deal. Setelah itu lahan yang sudah terbeli dibuat suatu perencanaan dalam pembangunan perumahan, kemudian developer melunasi kepada petani lahan yang sudah dibeli untuk dijadikan area perumahan. Setelah urusan lahan sudah selesai lanjut proses tahap perizinan dan pengolahan lahan, di samping itu juga ada marketing yang memiliki jobdesk sebagai sales atau mempromosikan perumahan tersebut. Sebelum itu tim developer juga sudah bekerjasama kepada marketing,

kemudian marketing yang sudah bekerjasama dengan developer akan diberikan target dalam masa kerjasamanya supaya bisa mendapatkan konsumen atau pembeli, konsumen tersebut melakukan booking fee dan pemilihan unit atau blok. Dalam proses ini tim admin kantor developer merekapitulasi data konsumen yang sudah melakukan booking fee, berkas yang sudah lolos tersebut akan diproses oleh pihak Bank, kemudian dilakukan pengecekan oleh Bank. Apabila bank menyetujui pengambilan kredit rumahhak Bank akan mengeluarkan SP3K lalu konsumen menyiapkan biaya Real KPR yang sudah tertera di SP3K dan staf kantor menyiapkan semua berkas yang akan diperlukan untuk proses Akad Kredit Bank. Apabila tidak ada kendala dan bank langsung menyetujui akan dilaksanakan Serah Terima Kunci apabila rumah yang dipilih sudah dalam kondisi siap untuk dihuni.

Berdasarkan rekapitulasi data konsumen dan terdapat pembukuan yang sudah menghasilkan laporan keuangan atau rekapitulasi laporan keuangan konsumen.

## Gambar 2. Rekapitulasi Data Laporan Keuangan Konsumen

*Sumber : data diolah peneliti*

Adapun rekapitulasi data Laporan Keuangan Konsumen yang dilakukan pada konsumen yang telah membeli rumah di Star Land Regency akan dibuatkan Rekap seperti gambar diatas untuk mengetahui konsumen tersebut membeli rumah dengan menggunakan metode KPR atau Inhouse atau bisa jadi Cash dan bisa mengetahui untuk angsuran yang telah dibayar konsumen. Pada PT. Asaindo Jaya Persada untuk pembuatan Laporan Keuangan masih manual menggunakan aplikasi Microsoft Excel dan menggunakan rumus supaya lebih mudah dalam pengoperasiannya.

Di dalam table dijelaskan untuk perhitungan harga jual dan perhitungan harga netto beda. Untuk harga jual perhitungan ril harga yang dijual atau harga yang dipasarkan marketing. Sedangkan perhitungan harga netto, diperuntukkan untuk nantinya sebagai perhitungan Biaya Fee Marketing yang telah lolos closing. Pada table gambar tersebut ada beberapa kolom biaya mengenai biaya notaris, biaya SP3K dan lain sebagainya yang merupakan bisys yang sudah akurat didapat dari pihak notaris dan pihak Bank, dimana semua biaya pada saat melakukan Akad Real harus dibayar sehingga biaya tersebut dapat mengurangi harga jual yang kemudian nilai harga netto itulah untuk perhitungan Biaya Fee Marketing yang telah disepakati didalam perjanjian antara Developer dengan pihak marketing agency.

Selain aspek teknis, volume penjualan juga menjadi indikator penting dalam mengukur efektivitas penerapan sistem informasi akuntansi di perusahaan real estate (Ginanjar, 2020). Faktor lain yang juga berpengaruh adalah strategi promosi dan biaya yang dikeluarkan untuk meningkatkan daya tarik produk terhadap konsumen (Razaluddin & Evayani, 2019). Oleh karena itu, PT Asaindo Jaya Persada disarankan untuk mengembangkan strategi yang lebih

terstruktur dalam mengadopsi teknologi informasi guna mengoptimalkan siklus penjualannya.

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa PT Asaindo Jaya Persada menghadapi beberapa hambatan dalam penerapan sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualannya. Salah satu tantangan utama adalah keterlambatan dalam pengumpulan dokumen KPR dan proses verifikasinya, yang seringkali menghambat proses transaksi (Halim & Ibrahim, 2020). Selain itu, Penerapan sistem akuntansi berbasis ERP meningkatkan efisiensi kerja dan mengurangi kesalahan pelaporan keuangan (Santoso & Yuniarti 2019) kurangnya koordinasi antara tim pemasaran, staf keuangan, dan bank juga menjadi kendala dalam efisiensi siklus penjualan (Rohali, Askandar, & Anwar, 2020). Data yang dihasilkan dari pengumpulan informasi dianalisis melalui serangkaian tahapan yang sistematis untuk memastikan keakuratan dan relevansi hasil penelitian. Proses ini bertujuan untuk mengolah data secara terstruktur, sehingga memunculkan temuan yang mendalam dan dapat dipercaya. Sebagai solusi, digitalisasi proses bisnis menjadi langkah yang penting dalam meningkatkan efektivitas operasional (Tuasamu et al., 2023). Implementasi sistem informasi yang lebih modern dapat membantu dalam mempercepat pengolahan data pelanggan, meningkatkan transparansi dalam pelaporan keuangan, serta mempermudah akses informasi bagi seluruh pihak yang terlibat (Apriana & Nurhasanah, 2021). Selain itu, penggunaan teknologi berbasis cloud juga dapat meningkatkan fleksibilitas dalam pengelolaan data dan memungkinkan integrasi yang lebih baik antara berbagai departemen (Ginanjar, 2020).

Menurut penelitian sebelumnya, implementasi sistem informasi akuntansi

yang efektif dapat memberikan keuntungan signifikan bagi perusahaan real estate, terutama dalam meningkatkan efisiensi proses bisnis dan mengurangi kesalahan dalam pengelolaan keuangan (Razaluddin & Evayani, 2019). Oleh karena itu, PT Asaindo Jaya Persada disarankan untuk mengembangkan strategi yang lebih terstruktur dalam mengadopsi teknologi informasi guna mengoptimalkan siklus penjualannya.

Dengan adanya strategi yang tepat, PT Asaindo Jaya Persada dapat meningkatkan daya saingnya di pasar real estate dan mengurangi kendala yang selama ini dihadapi dalam pengelolaan sistem informasi akuntansi mereka.

#### 4. KESIMPULAN

Siklus penjualan di PT. Asaindo Jaya Persada dilakukan secara sistematis, dimulai dari tahap promosi hingga serah terima unit rumah. Proses ini mencerminkan adanya struktur yang jelas dalam kegiatan penjualan. Namun, penelitian ini mengidentifikasi beberapa tantangan utama yang tengah dihadapi perusahaan, seperti keterlambatan dalam pengumpulan dan pemrosesan dokumen KPR, serta kurangnya koordinasi yang efektif antara berbagai pihak terlibat, seperti tim pemasaran, staf keuangan, dan bank.

Untuk mengatasi tantangan ini, penelitian merekomendasikan digitalisasi proses dan edukasi konsumen sebagai solusi untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan. Dalam konteks ini, Setiawan & Pratiwi (2024) menyatakan bahwa transformasi digital membantu optimalisasi pengelolaan properti, yang menunjukkan pentingnya adopsi teknologi dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Selain itu, Hidayat & Purnomo (2020) menekankan bahwa teknologi informasi berperan dalam meningkatkan efisiensi siklus penjualan properti, yang relevan

dengan upaya perusahaan untuk memperbaiki proses penjualannya. Penggunaan kecerdasan buatan (AI) dalam akuntansi juga terbukti memberikan keuntungan, di mana perusahaan yang mengimplementasikannya lebih cepat dalam pengolahan transaksi keuangan (Siregar & Wahyuni, 2022). Selanjutnya, Wijaya & Rahmawati (2018) menambahkan bahwa evaluasi sistem informasi akuntansi berbasis web dapat meningkatkan efektivitas operasional perusahaan, yang menjadi penting dalam konteks digitalisasi. Oleh karena itu, saran untuk penelitian selanjutnya adalah melakukan studi kuantitatif untuk mengevaluasi efisiensi sistem informasi akuntansi (SIA) dalam siklus penjualan, serta mengintegrasikan teknologi digital yang lebih canggih untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan PT Asaindo Jaya Persada dapat meningkatkan kinerja siklus penjualannya dan mencapai tujuan bisnis yang lebih baik.

#### 5. REFERENSI

- Apriana, V., & Nurhasanah, U. (2021). *Implementasi Metode Waterfall pada Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web*. Jurnal Informatika dan Rekayasa Perangkat Lunak, 9(2), 102-115.
- Ardiansyah, A., & Aji, S. (2021). *Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Handphone Menggunakan Metode Waterfall*. Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi, 5(2), 45-58.
- Atikawati, N., & Suwardi. (2018). *Analisis Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk UHUY Project*. Jurnal Pemasaran dan Bisnis, 10(2), 160-175
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2022). Statistik sektor real estate di Indonesia. Diakses dari <https://www.bps.go.id..>
- Ginanjar, Y. (2020). *Volume Penjualan sebagai Variabel Moderasi pada Pengaruh Laba Bersih dengan Biaya*

- Promosi. Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 12(3), 89-102.
- Halim, A., & Ibrahim, M. (2020). Penerapan sistem informasi akuntansi pada perusahaan real estate di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 12(1), 45-60.
- Hidayat, R., & Purnomo, Y. (2020). Peranan teknologi informasi dalam meningkatkan efisiensi siklus penjualan properti. *Jurnal Bisnis dan Teknologi*, 14(2), 201-220.
- Prasetyo, E. (2021). Analisis efektivitas sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan kinerja perusahaan properti. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(2), 123-135.
- PT Asaindo Jaya Persada. (2023). Laporan tahunan 2022..
- Putra, R., & Lestari, M. (2021). Pengaruh pelatihan SDM terhadap efektivitas sistem informasi akuntansi. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 18(3), 77-89.
- Razaluddin, M., & Evayani, E. (2019). *Perancangan Sistem Informasi Persediaan Barang Menggunakan Microsoft Access*. Jurnal Sistem Informasi Bisnis, 7(1), 115-130.
- Rohali, E., Askandar, N. S., & Anwar, S. A. (2020). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada UD. Jaya Abadi Solution, Mojokerto*. Jurnal Akuntansi dan Manajemen, 11(4), 130-145.
- Romney, M. & Steinbart, P. (2018). *Accounting information systems (14th ed.)*. Pearson Education..
- Santoso, H., & Yuniarti, D. (2019). Penerapan ERP dalam sistem informasi akuntansi perusahaan real estate. *Jurnal Teknologi Informasi*, 10(1), 101-120.
- Sari, Y. P. (2017). *Rancang Bangun Aplikasi Penjualan dan Persediaan Obat pada Apotek Merben di Kota Prabumulih*. Jurnal Teknologi Informasi, 6(3), 145-158.
- Setiawan, D., & Pratiwi, L. (2024). Transformasi digital dalam sistem akuntansi real estate. *Jurnal Akuntansi Digital*, 12(2), 134-150.
- Siregar, A., & Wahyuni, T. (2022). Pemanfaatan artificial intelligence dalam sistem informasi akuntansi. *Jurnal Inovasi Digital*, 5(1), 88-102.
- Sugiyono. (2020). *Metode penelitian kualitatif (Edisi Revisi)*. Alfabeta.
- Sumarwanti,A., & Wicaksono, A. (2024) Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penggajian pada PT Bintang Makmur. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 1-5.
- Tuasamu, Z., Lewaru, N. A. I. M., Idris, M. R., Syafaat, A. B. N., Faradilla, F., & Fadlan, M. (2023). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan Menggunakan DFD dan Flowchart pada Bisnis Porobico*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 15(1), 67-80.
- Wibowo, R., & Santoso, B. (2023). Implementasi sistem informasi akuntansi dalam industri properti. *Jurnal Sistem Informasi*, 15(2), 45-60.
- Wijaya, F., & Rahmawati, S. (2018). Evaluasi efektivitas sistem informasi akuntansi berbasis web. *Jurnal Sistem Informasi dan Manajemen*, 11(4), 56-72.