

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENAGIHAN
PIUTANG ATAS PENJUALAN TANAH KAVELING
DI PT FATEH PROPERTY LAND**

TUGAS AKHIR



Disusun oleh:
Nia Ramadhani
NIM. 49402200017

**PROGRAM STUDI D-III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2025**

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENAGIHAN
PIUTANG ATAS PENJUALAN TANAH KAVELING
DI PT FATEH PROPERTY LAND**

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Penyusunan Tugas Akhir



Disusun oleh:
Nia Ramadhani
NIM. 49402200017

**PROGRAM STUDI D-III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2025**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nia Ramadhani
NIM : 49402200017
Program Studi : DIII Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya dengan judul:

“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENAGIHAN PIUTANG ATAS PENJUALAN TANAH KAVELING DI PT FATEH PROPERTY LAND” merupakan hasil karya sendiri (bersifat original), bukan merupakan tiruan atau duplikasi dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan benar.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia untuk dicabut gelar yang telah saya peroleh.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Semarang, 15 Januari 2025
Yang Menyatakan,



Nia Ramadhani
NIM. 49402200017

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Nia Ramadhani

NIM : 49402200017

Program Studi : DIII Akuntansi

Judul Tugas Akhir : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang

Atas Penjualan Tanah Kaveling di PT Fateh Property Land



HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:


Nama : Nia Ramadhani
NIM : 49402200017
Program Studi : DIII Akuntansi

Judul Tugas Akhir : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang
atas Penjualan Tanah Kaveling di PT Fateh Property Land.

Telah berhasil di pertahankan di hadapan penguji dan diterima sebagai bagian
persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program
Studi D-III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung
Semarang.

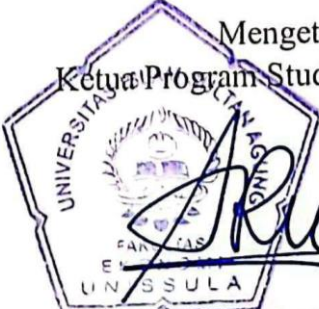

Semarang, 24 Januari 2025
Menyetujui

Penguji 1, Penguji 2,



Dian Essa Nugrahini, SE., M.Si., Ak Judi Budiman, SE., M.Sc., Akt
NIK. 211421031 NIK. 211403015

Mengetahui,
Ketua Program Studi DIII Akuntansi



Ahmad Rudi Yulianto, S.E., M.Si., Ak
NIK. 211415028

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan berkat dan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini dengan baik dan lancar. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan akademik pada Program Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md). Judul yang diambil dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang atas Penjualan Tanah Kaveling di PT. Fateh Property Land”**.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan Tugas Akhir ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Heru Sulisty, SE., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Bapak Ahmad Rudi Yulianto, SE., M.Si., Ak, selaku Ketua Program Studi DIII Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Judi Budiman, SE., M.Sc., Akt, selaku Dosen Pembimbing Lapangan.
4. Ibu Mutoharoh, SE., M.Sc., selaku Dosen Wali.

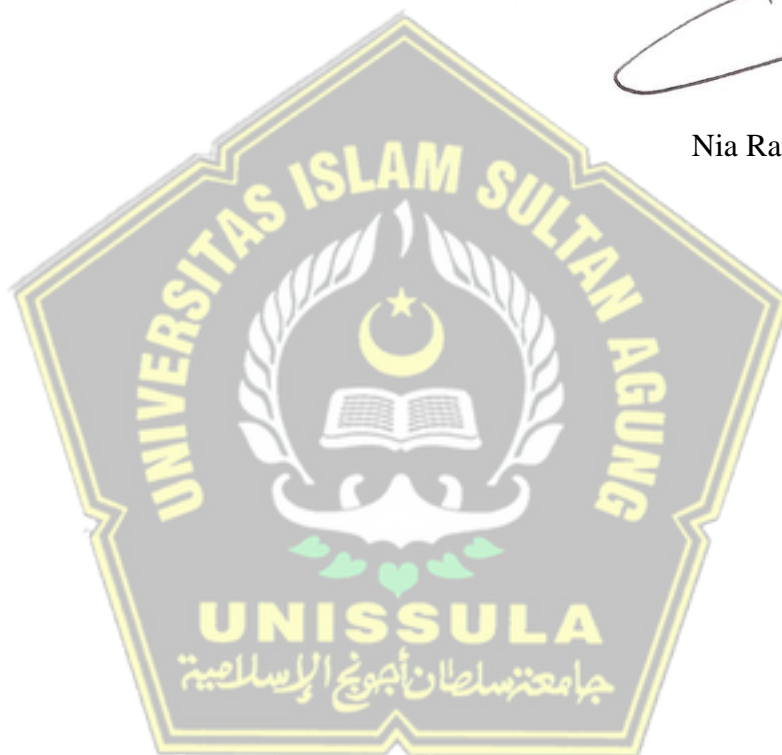
5. Bapak Shofani Fateh selaku Direktur PT. Fateh Property Land, yang telah memberikan izin dan kepercayaan kepada penulis selama pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan di PT. Fateh Property Land.
6. Semua pegawai PT. Fateh Property Land yang telah banyak memberikan ilmu dan pengalaman.
7. Kedua Orang Tua, Bapak Suparyadi dan Ibu Karyati yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, nasehat, motivasi, dan do'a yang selalu dipanjatkan kepada Allah SWT agar penulis mampu menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.
8. Adekku Afriliana Sifa dan Nizam Maulana Romadhon yang telah menghibur dan memberikan semangat dalam proses penyusunan Tugas Akhir.
9. Nira Listiana, Subekti Nur Indah Sekar Arum, dan Khurmah Jamilatul Rhosadah terima kasih telah menjadi sahabat-sahabat terbaik di bangku perkuliahan.
10. Teman-teman program studi D-III Akuntansi khususnya angkatan 2022 yang selama ini menjadi teman diskusi dan belajar terima kasih atas kebersamaannya selama di bangku perkuliahan.
11. Serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan motivasi dalam penyelesaian penulisan Laporan Tugas Akhir ini yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis menyadari masih jauh dari kata sempurna, dengan keterbatasan penulis dalam menganalisis dan mengolah data. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran sehingga Tugas Akhir ini berguna bagi pembaca.

Semarang, 15 Januari 2025



Nia Ramadhani



ABSTRAK

Tugas Akhir ini bertujuan untuk menggambarkan sistem informasi akuntansi penagihan piutang atas penjualan tanah kaveling di PT. Fateh Property Land. Sistem informasi akuntansi penagihan piutang ini memegang peranan penting dalam mendukung kelancaran arus kas perusahaan melalui pengelolaan piutang yang efektif dan efisien. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui efektivitas sistem informasi akuntansi penagihan piutang di PT. Fateh Property Land.

Data Tugas Akhir ini diperoleh melalui metode observasi dan wawancara langsung dengan pihak terkait di PT. Fateh Property Land. Data tersebut kemudian dianalisis secara kualitatif untuk mendapatkan gambaran riil mengenai bagaimana proses penagihan piutang atas penjualan tanah kaveling dilaksanakan.

Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penagihan piutang di PT. Fateh Property Land masih berjalan semi-manual, sehingga menyebabkan kurangnya efektivitas dalam proses penagihan. Keterbatasan ini berpotensi menimbulkan keterlambatan dalam penagihan. Oleh karena itu, disarankan agar PT. Fateh Property Land mengadopsi sistem otomatisasi guna meningkatkan efisiensi dan meminimalkan risiko terkait penagihan piutang.

Kata Kunci: Analisis, Sistem Informasi Akuntansi, Penagihan Piutang

ABSTRACT

This Final Project aims to describe the accounting information system for collecting receivables on the sale of land plots at PT Fateh Property Land. This accounts receivable collection accounting information system plays an important role in supporting the smooth flow of company cash through effective and efficient receivable management. This research was conducted to determine the effectiveness of the accounts receivable collection information system at PT Fateh Property Land.

The data for this Final Project was obtained through observation methods and direct interviews with related parties at PT Fateh Property Land. The data is then analysed qualitatively to get a real picture of how the receivables collection process for the sale of land plots is carried out.

The results of observations and interviews show that the accounting information system for collecting receivables at PT Fateh Property Land is still semi-manual, causing a lack of effectiveness in the collection process. This limitation has the potential to cause delays in collection. Therefore, it is recommended that PT Fateh Property Land adopt an automation system to improve efficiency and minimise risks related to accounts receivable collection.

Keywords: *Analysis, Accounting Information System, Accounts Receivable Collection*

DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	5
2.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	6
2.3 Penagihan Piutang	7
2.4 Penjualan.....	8
2.5 Tanah Kaveling	9
BAB III METODE PENELITIAN	10
3.1 Jenis Penelitian	10
3.2 Objek Penelitian	10
3.3 Jenis Data	11
3.4 Metode Pengumpulan Data	11
3.5 Metode Analisis Data	13
BAB IV HASIL PENGAMATAN DAN PEMBAHASAN	15
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	15
4.1.1 Sejarah Singkat PT Fateh Property Land.....	15

4.1.2	Struktur Organisasi	16
4.2	Hasil Pengamatan	21
4.3	Pembahasan	26
BAB V PENUTUP		29
5.1	Kesimpulan.....	29
5.2	Keterbatasan	30
5.3	Saran	30
DAFTAR PUSTAKA		32
LAMPIRAN.....		34



DAFTAR TABEL

Tabel 4.2 1 Penjualan Tanah Kaveling	21
Tabel 4.2 2 Penagihan Piutang	23
Tabel 4.2 3 Pembayaran Angsuran	24



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1.2 1 Struktur Organisasi di PT. Fateh Property Land 16



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kartu Bimbingan Tugas Akhir	34
--	----



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi informasi adalah salah satu bentuk teknologi yang berkembang pesat saat ini. Teknologi ini telah merambah ke berbagai bidang, termasuk bidang bisnis. Secara fungsional, teknologi informasi memiliki kemampuan untuk memecahkan masalah, mengefisienkan dan mengoptimalkan kegiatan, serta meningkatkan kreativitas (Souhoka et al., 2024). Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah instrumen dalam organisasi yang menjadi bagian dari sistem informasi dan teknologi yang dirancang untuk pengelolaan dan pengendalian.

Sistem informasi akuntansi yang efektif dan efisien merupakan landasan yang sangat penting bagi pengelolaan keuangan suatu perusahaan (Souhoka et al., 2024). Dalam upaya mengembangkan dan meningkatkan kinerja perusahaan, sistem informasi perlu dikembangkan dan diterapkan agar pimpinan perusahaan dapat dengan cepat dan mudah meninjau laporan keuangan untuk penetapan kebijakan dan keputusan yang akan meningkatkan kualitas perusahaan dalam laporan keuangan (Yanuardi & Permana, 2018).

Salah satu aspek penting yang menentukan keberlangsungan suatu usaha adalah transaksi penjualan. Transaksi penjualan terbagi menjadi dua yaitu penjualan pembayaran secara tunai dan penjualan secara kredit. Menurut Latjandu dkk yang dikutip dalam Lusiana & Arfamaini (2022) penjualan kredit merupakan transaksi di mana barang diserahkan ke pembeli dengan pembayaran yang

ditangguhkan sesuai jangka waktu tertentu sehingga timbul tagihan kepada pembeli atau timbul piutang bagi perusahaan.

PT. Fateh Property Land merupakan perusahaan yang bergerak di sektor pengembangan dan pemasaran properti. Sebagai pemasar properti, PT. Fateh Property Land melakukan penjualan tanah kaveling secara tunai dan secara kredit. Penjualan secara kredit memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi. Penjualan secara kredit dilakukan dengan memberikan jangka waktu pelunasan kepada konsumen untuk melakukan pembayaran sehingga dengan adanya penjualan ini akan menimbulkan piutang bagi perusahaan karena tidak langsung menghasilkan penerimaan kas (Andriani et al., 2023).

Namun, adanya piutang menimbulkan beberapa risiko bagi perusahaan, seperti keterlambatan pembayaran, kesulitan dalam pelacakan piutang, dan lainnya. Sehingga diperlukan pengelolaan yang efektif untuk melindungi aset piutangnya agar menghasilkan informasi yang tepat dan memastikan dana yang diinvestasikan dalam piutang tidak mengganggu arus kas perusahaan (Triana et al., 2018).

Kurangnya strategi dan sistem informasi akuntansi penagihan piutang yang memadai dapat mengakibatkan keterlambatan penerimaan kas dari konsumen, sehingga berpotensi menghambat arus kas perusahaan. Berdasarkan penjelasan di atas, maka dalam penyusunan Tugas Akhir ini akan membahas tentang **”Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang atas Penjualan Tanah Kaveling di PT. Fateh Property Land”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka fokus permasalahan yang akan dibahas dalam tugas akhir ini, yaitu:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh PT. Fateh Property Land dalam melakukan penagihan piutang atas penjualan tanah kaveling?
2. Apakah sistem penagihan piutang tersebut sudah berjalan dengan baik?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam tugas akhir ini adalah:

1. Untuk memahami sistem informasi akuntansi penagihan piutang yang telah diterapkan oleh PT. Fateh Property Land atas penjualan tanah kaveling.
2. Untuk mengetahui apakah sistem tersebut sudah berjalan dengan baik atau tidak.

1.4 Manfaat Penelitian

Tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak. Manfaat yang diharapkan dalam penulisan tugas akhir ini yaitu sebagai berikut:

1. Teoritis

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai wacana bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang sistem informasi akuntansi.

2. Praktis

Sebagai wacana dalam memberikan masukan bagi pemangku kepentingan perusahaan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Romney & Steinbart (2017) menyatakan bahwa sistem merupakan kumpulan 2 atau lebih komponen yang saling terintegrasi untuk mencapai tujuan. Sedangkan menurut Mulyadi dalam Resti Misra Aini (2020) sistem adalah langkah-langkah yang saling berhubungan dan mengikuti pola untuk melaksanakan operasional perusahaan.

Informasi menurut Palit et al., (2015) ialah proses pengolahan data melalui suatu model menjadi informasi sebagai dasar pengambilan keputusan yang nantinya akan menghasilkan suatu tindakan yang lain dan akan membuat data kembali. Sedangkan menurut Bahara dalam Vidiyari & Darwis (2020) informasi adalah data yang diolah menjadi sesuatu yang berguna bagi penggunaannya untuk pengambilan keputusan di masa depan.

Akuntansi didefinisikan oleh Jusup (2012) sebagai sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, mengolah data menjadi laporan, dan menyampaikan hasilnya kepada para pengambil keputusan. Akuntansi merupakan proses pencatatan, pengelompokan, perangkuman, dan pelaporan dari aktivitas operasional perusahaan dengan tujuan untuk menghasilkan suatu informasi atau laporan keuangan (Pamulasari et al., 2020)

Mudzalifah & Subandoro (2022) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dirancang untuk menghasilkan informasi bagi

pembuat keputusan dengan mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data. Sedangkan menurut Romney & Steinbart (2017) Sistem Informasi Akuntansi adalah pengelolaan data yang meliputi identifikasi, pengumpulan, penyimpanan yang bertujuan untuk menghasilkan suatu informasi sebagai dasar pengambilan keputusan.

2.2 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2017) terdapat 6 komponen Sistem Informasi Akuntansi, sebagai berikut:

1. Orang yang mengoperasikan sistem;
2. Proses dan instruksi yang dipakai untuk mengumpulkan, mengolah, dan menyimpan data;
3. Data terkait organisasi dan operasional bisnisnya;
4. Perangkat lunak yang dipakai untuk memproses data;
5. Infrastruktur teknologi informasi, meliputi komputer, perangkat perifer, dan perangkat penghubung yang dipakai untuk mengoperasikan SIA;
6. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan yang menyimpan data SIA.

Melalui 6 komponen di atas, SIA dapat memenuhi 3 fungsi bisnis sebagai berikut:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data terkait kegiatan, sumber daya, dan personel organisasi.

2. Menyediakan informasi dari data yang sudah diolah sehingga manajemen dapat merencanakan, mengeksekusi, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan personel.
3. Memberikan pengendalian yang memadai untuk mengamankan data dan aset organisasi.

2.3 Penagihan Piutang

Piutang perusahaan timbul dari adanya aktivitas penjualan secara kredit. Mengutip dari Rompas et al., (2018) bahwa Kasmir mengungkapkan piutang sebagai klaim yang dimiliki oleh suatu entitas bisnis terhadap pihak ketiga sebagai akibat dari transaksi masa lalu dalam bentuk uang, barang, jasa atau dalam bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagihan pada waktu jatuh temponya. Menurut Puspitawati dalam Widowati et al., (2021) aktivitas penagihan merupakan proses penagihan piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit kepada pelanggan. Sedangkan menurut Mardi dalam Widowati et al., (2021) penagihan merupakan aktivitas pemrosesan informasi yang mengemas ulang serta meringkas data dari entri penjualan serta aktivitas pengiriman.

Terdapat berbagai metode yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menagih pembayaran dari pelanggan. Dijelaskan dalam Widowati et al., (2021) metode yang dapat digunakan dalam melakukan penagihan yaitu:

1. Penagihan melalui surat atau *e-mail*, yaitu penagihan yang dilakukan jika pembayaran hutang dari pelanggan sudah melewati batas waktu yang ditentukan namun belum dilakukan. Perusahaan akan mengirim surat atau

e-mail untuk mengingatkan atau menegur pelanggan agar segera melakukan pembayaran.

2. Penagihan melalui telepon, yaitu penagihan yang dilakukan setelah pelanggan menerima surat teguran namun belum melakukan pembayaran. Melalui telepon pribadi, perusahaan akan meminta pelanggan untuk segera melakukan pembayaran.
3. Penagihan melalui kunjungan pribadi, yaitu penagihan yang dilakukan jika pelanggan tidak juga melakukan pembayaran setelah dihubungi melalui telepon.
4. Tindakan yuridis, yaitu langkah yang diambil jika pelanggan tetap menolak membayar hutangnya. Dalam hal ini, perusahaan dapat mengambil tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata ke pengadilan, karena pelanggan tidak menunjukkan itikad baik untuk memenuhi kewajibannya.

2.4 Penjualan.

Menurut Mulyadi dalam Tumalun & Pangerapan (2019) penjualan merupakan transaksi antara penjual dan pembeli yang dapat dilakukan dengan pembayaran secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai adalah transaksi di mana pembayaran barang atau jasa dilakukan secara penuh pada saat barang atau jasa diterima. Sedangkan penjualan kredit merupakan metode penjualan di mana pembayaran dilakukan secara bertahap. Dengan memberikan uang muka dan angsuran, pembeli dapat membawa pulang barang atau jasa yang dibeli. Saat terjadi penjualan kredit, akan muncul piutang, di mana perusahaan akan menagih pembayaran sesuai dengan waktu dan jumlah yang telah disepakati.

Mengutip dari Tumulun & Pangerapan (2019) Susanto menjelaskan 3 aktivitas penjualan, yaitu sebagai berikut:

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan yang dipakai, secara otomatis pendapatan akan meningkat.
2. Pendapatan dari penjualan merupakan aset lancar perusahaan, sehingga perlu dikontrol.
3. Penjualan menyebabkan perubahan pada posisi aset perusahaan.
 - a. Munculnya piutang pada penjualan kredit.
 - b. Berkurangnya persediaan barang di gudang.

2.5 Tanah Kaveling

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dijelaskan bahwa tanah kaveling adalah bagian tanah yang sudah dipetak-petak dengan ukuran tertentu untuk bangunan atau tempat tinggal. Sesuai dengan Undang 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman, Kaveling tanah matang adalah sebidang tanah yang telah dipersiapkan untuk rumah sesuai dengan persyaratan dalam penggunaan, penguasaan, pemilikan tanah, rencana rinci tata ruang, serta rencana tata bangunan dan lingkungan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Tugas akhir ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk menggambarkan secara sistematis tentang sistem informasi akuntansi penagihan piutang di PT. Fateh Property Land. Menurut Sugiyono & Lestari (2021) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filsafat postpositivisme, interpretif, atau konstruktif dan digunakan untuk meneliti objek dalam kondisi alamiah, dengan peneliti berperan sebagai instrumen utama, pengumpulan data dilakukan secara triangulasi yaitu kombinasi dari gabungan observasi, wawancara, dan dokumentasi, data yang dihasilkan cenderung data kualitatif, analisis data dilakukan secara induktif atau kualitatif, dengan hasil penelitian kualitatif yang dapat berupa temuan terkait potensi dan masalah, keunikan objek, makna suatu peristiwa, proses serta interaksi sosial, kepastian kebenaran data, konstruksi fenomena, dan temuan hipotesis.

3.2 Objek Penelitian

Objek dari penelitian ini yaitu PT. Fateh Property Land yang bergerak di bidang pengembang properti berlokasi di Jl. Kiyai Palembang No. 138, Patengan Selatan, Bintoro, Kec. Demak, Jawa Tengah 59511. Penelitian ini berfokus pada bagian proses penagihan piutang di PT. Fateh Property Land.

3.3 Jenis Data

Data yang diperoleh dalam penyusunan tugas ini merupakan data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Menurut Nasution (2023) data primer adalah data-data utama yang diperoleh secara langsung dari subjek penelitian dari subjek penelitian atau dari sumber pertama. Karena bersifat otentik, objektif, dan reliabel, data ini digunakan sebagai dasar dalam memecahkan suatu permasalahan. Data primer bisa berupa hasil wawancara dengan subjek, hasil angket, hasil tes dan sebagainya. Data primer yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini diperoleh berdasarkan survei di lapangan dengan melakukan pengamatan atau observasi serta wawancara dengan pegawai di PT. Fateh Property Land.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data yang tidak diperoleh secara langsung dari subjek penelitian atau sumber pertama yang digunakan untuk penelitian (Nasution, 2023). Data sekunder yang didapat berdasarkan data yang dimiliki oleh PT. Fateh Property Land, termasuk artikel dan jurnal yang memiliki kesesuaian topik dalam penulisan laporan ini.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan berinteraksi secara langsung yang melibatkan pertanyaan dan jawaban antara peneliti dan responden atau subjek penelitian (Iba & Wardhana, 2023). Wawancara dilaksanakan secara langsung terhadap pihak perusahaan khususnya pada bagian marketing dan admin dengan mengajukan beberapa pertanyaan terkait sistem transaksi yang ada di perusahaan.

2. Observasi

Menurut Bogdan & Biklen dalam Ardiansyah et al., (2023) menjelaskan bahwa observasi merupakan teknik pengumpulan data yang melibatkan pengamatan langsung terhadap partisipan dan konteks yang terlibat dalam fenomena penelitian. Observasi kualitatif dapat dilakukan dalam situasi nyata atau di lingkungan yang telah dirancang secara khusus untuk penelitian. Observasi memberikan kesempatan kepada peneliti untuk mengamati interaksi sosial, perilaku, dan konteks yang relevan dengan fenomena yang diteliti. Observasi yang dilakukan dalam tugas akhir ini adalah mengamati kegiatan pencatatan yang sedang berjalan.

3. Dokumentasi

Selain melalui wawancara dan observasi, informasi juga diperoleh melalui dokumentasi. Metode dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan mencatat data-data yang sudah ada, dokumentasi

dapat diperoleh dalam bentuk surat, hasil rapat, cenderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya (Rizky Fadilla & Ayu Wulandari, 2023).

4. Studi Pustaka

Teknik studi pustaka dalam penulisan tugas akhir ini dilakukan dengan mengumpulkan data dan bahan yang berkaitan dengan judul tugas akhir ini. Metode ini mengkaji dan membaca teori-teori akuntansi dan literatur serta menggabungkan data-data dari artikel dan jurnal (Souhoka et al., 2024).

3.5 Metode Analisis Data

Menurut Nasution (2023) analisis data kualitatif adalah proses memilih, memilah dan mengorganisasikan data yang terkumpul dari catatan lapangan, hasil observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi, sehingga diperoleh pemahaman yang mendalam, bermakna, unik dan temuan baru yang bersifat deskriptif, kategorisasi dan atau pola-pola hubungan antar kategori dari objek yang diteliti. Metode analisis data dalam penyusunan tugas akhir ini, meliputi:

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses menyederhanakan informasi dengan cara meringkas, memilih hal-hal pokok, dan menghilangkan bagian yang tidak relevan serta memusatkan aspek-aspek yang penting. Hasil reduksi data akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam, sehingga memudahkan dalam merencanakan pengumpulan data tambahan jika diperlukan.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Data Display (Penyajian Data) merupakan tahapan setelah reduksi data. Pada tahap ini, data yang telah diolah akan disajikan dalam bentuk uraian/deskripsi, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya. Penyajian data bertujuan untuk mempermudah dan memahami tentang yang terjadi.

3. Analisis Data

Setelah data disajikan, tahap selanjutnya adalah analisis data. Pada tahap ini, akan dilakukan interpretasi terhadap data yang telah didapatkan dengan cara membandingkan data yang ada dengan teori yang relevan untuk mengetahui jawaban dari pertanyaan rumusan masalah yang ada.

4. Kesimpulan

Proses menarik kesimpulan dalam penelitian kualitatif dimulai dari pengumpulan data, alur, sebab-akibat/kualitas dan proporsi-proporsi lainnya. Kesimpulan yang diharapkan tidak hanya menjawab pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya, tetapi juga diharapkan akan menghasilkan temuan-temuan baru (*novelty*) yang berkontribusi pada pengembangan pengetahuan.

BAB IV

HASIL PENGAMATAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

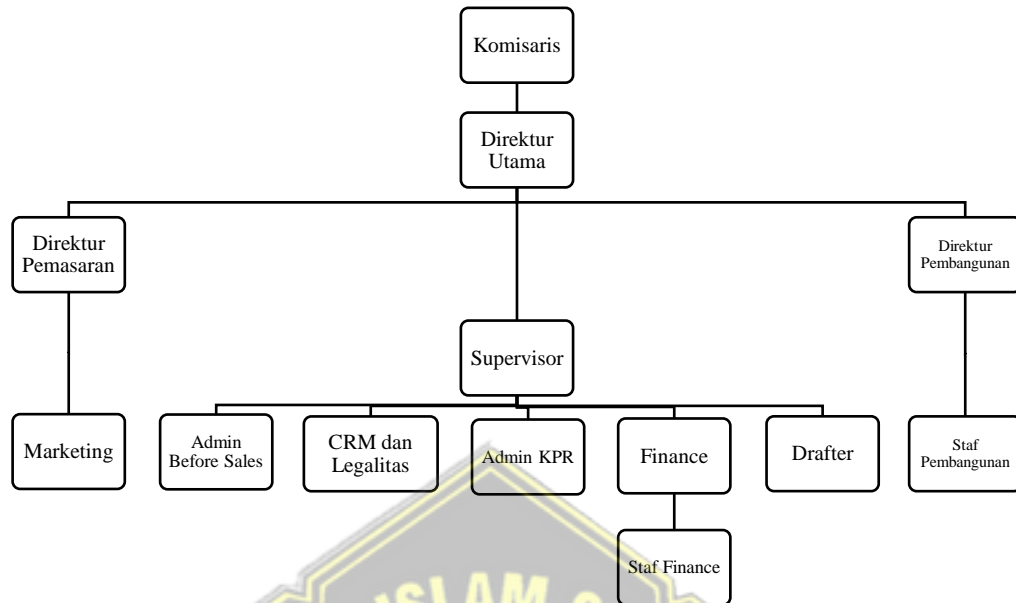
4.1.1 Sejarah Singkat PT Fateh Property Land

PT. Fateh Property Land didirikan pada akhir tahun 2019 sebagai entitas baru dalam sektor pengembang properti di Indonesia. Perusahaan ini merupakan hasil kolaborasi dari empat pendiri dengan latar belakang yang berbeda. Pada awal operasionalnya, PT. Fateh Property Land memfokuskan aktivitas usahanya pada penjualan kaveling.

Pandemi Covid-19, yang dimulai awal tahun 2020, memberikan dampak ke berbagai sektor, termasuk sektor properti. Pada triwulan I-2020, bank Indonesia mencatat penurunan penjualan properti, yang menandakan adanya dampak negatif pada sektor ini. Dalam menghadapi dampak dari pandemi ini, pemerintah Indonesia meluncurkan berbagai program untuk mendorong daya beli properti.

PT. Fateh Property Land, sebagai salah satu entitas di sektor ini, memanfaatkan program pemerintah untuk menjaga keberlangsungan aktivitas operasional usahanya. Pada akhir tahun 2021, PT. Fateh Property Land memperluas cakupan bisnisnya dengan memasuki sektor perumahan. Pada Februari 2023, terdapat perubahan nama badan hukum dari PT. Fateh Group Indonesia menjadi PT. Fateh Property Land.

4.1.2 Struktur Organisasi



Gambar 4.1.2 1

Struktur Organisasi di PT. Fateh Property Land

Berikut adalah penjelasan tugas dari masing-masing bagian:

1. Komisaris

Komisaris bertanggung jawab untuk mengawasi dan memberikan arahan strategis kepada perusahaan. Bertanggung jawab atas keputusan besar dan kontrol manajemen perusahaan. Komisaris memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Memberikan masukan dan arahan kepada Direksi;
- b. Memastikan perusahaan berjalan sesuai dengan visi dan misi;
- c. Mengevaluasi kinerja Direksi dan pengurus perusahaan.

2. Direktur Utama

Direktur utama bertanggung jawab untuk memimpin dan mengelola keseluruhan operasional perusahaan, serta mengambil keputusan. Direktur utama memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Mengelola perusahaan dan menetapkan arah kebijakan;
- b. Membuat keputusan terkait operasional perusahaan dan pengembangan perusahaan;
- c. Memantau pelaksanaan strategi dan pencapaian target perusahaan.

3. Direktur Pemasaran

Direktur pemasaran bertanggung jawab untuk mengatur dan mengembangkan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan. Direktur pemasaran memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Menyusun strategi pemasaran;
- b. Meningkatkan *brand awareness* perusahaan.
- c. Melakukan evaluasi terhadap efektivitas pemasaran.

4. Direktur Pembangunan

Direktur pembangunan bertanggung jawab untuk mengelola dan mengawasi pelaksanaan proyek pembangunan serta memastikan proyek selesai tepat waktu. Direktur Pemasaran memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Mengatur dan merencanakan proyek konstruksi;
- b. Memantau penggunaan material dan progres pembangunan di lapangan;
- c. Berkoordinasi dengan tim lapangan dan kontraktor.

5. Supervisor

Supervisor bertanggung jawab untuk mengawasi pelaksanaan sehari-hari oleh staf, memastikan bahwa tugas dijalankan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan. Supervisor memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Mengkoordinasikan tim untuk mencapai target;
- b. Memastikan kualitas dan efisiensi pekerjaan;
- c. Memberikan laporan kepada Direktur Utama;

6. Admin *Before Sales*

Admin Before Sales bertanggung jawab untuk mengurus administrasi sebelum penjualan, termasuk pencatatan dan pengelolaan calon pembeli.

Admin Before Sales memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Memproses data calon pembeli;
- b. Menyimpan dan mengelola dokumen penjualan
- c. Mengkoordinasikan kebutuhan administrasi dengan tim marketing.

7. CRM (*Customer Relationship Management*) dan Legalitas

CRM bertanggung jawab dalam menjaga hubungan dengan pelanggan. Serta bertanggungjawab dalam seluruh aspek legalitas perusahaan, seperti perizinan kepada kementerian atau dinas yang terkait dan pembuatan sertifikat hak milik. CRM dan legalitas memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Memantau proses serah terima unit properti pelanggan;
- b. Menindaklanjuti keluhan atau pertanyaan dari pelanggan;

- c. Memantau tingkat kepuasan pelanggan;
 - d. Memastikan seluruh proses perizinan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
8. *Admin KPR dan After Sales*

Admin KPR bertanggung jawab untuk mengelola seluruh proses administrasi yang terkait dengan pengajuan dan pencairan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Admin KPR memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan dan memverifikasi kelengkapan dokumen pengajuan KPR dari pelanggan;
- b. Berkoordinasi dengan pihak bank untuk memproses pengajuan KPR pelanggan;
- c. Memantau perkembangan proses pengajuan KPR hingga tahap pencairan.

9. *Finance*

Finance bertanggung jawab untuk mengelola keuangan perusahaan, termasuk pelaporan, pengelolaan arus kas, dan pencatatan keuangan. *Finance* memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Menyusun laporan keuangan;
- b. Mengelola arus kas masuk dan keluar;
- c. Mengawasi penggunaan anggaran perusahaan.

10. *Staf Finance*

Staf Finance bertanggung jawab untuk membantu divisi *finance* dalam pengelolaan harian dan pelaporan. *Staf Finance* memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Megelola data transaksi keuangan harian;
- b. Melakukan input data keuangan ke sistem;
- c. Berkoordinasi dengan bagian lain terkait keuangan.

11. Drafter

Drafter bertanggung jawab untuk membuat desain dan gambar kerja untuk proyek pembangunan. *Drafter* memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Membuat konsep desain untuk bangunan;
- b. Berkoordinasi dengan tim pembangunan terkait desain.

12. Staf Pembangunan

Staf pembangunan bertanggung jawab untuk memastikan pekerjaan di lapangan sesuai dengan rencana pembangunan. Staf pembangunan memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Melakukan pengecekan proyek;
- b. Memastikan pekerjaan proyek sesuai dengan rencana pembangunan;
- c. Berkoordinasi dengan kontraktor.

13. Marketing

Marketing bertanggung jawab untuk mengelola kegiatan pemasaran, termasuk promosi dan iklan serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan maupun calon pelanggan. Marketing memiliki tugas pokok sebagai berikut:

- a. Mengelola media sosial dan iklan digital;
- b. Melakukan penawaran produk kepada pelanggan;
- c. Menyusun dan memelihara database pelanggan.

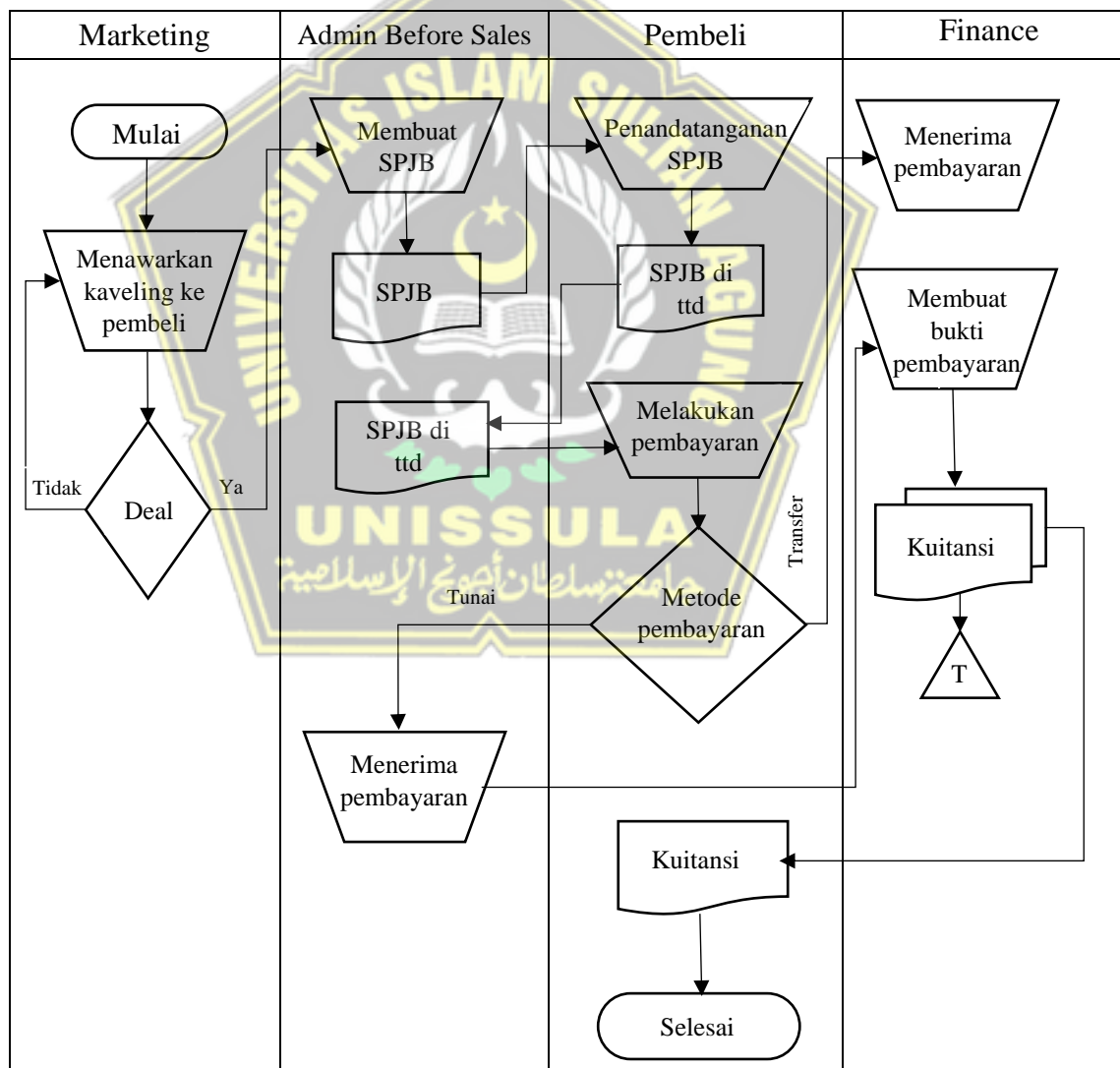
4.2 Hasil Pengamatan

Dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya di bidang penjualan dan pengelolaan piutang, PT. Fateh Property Land memiliki prosedur tersendiri yang terstruktur. Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, prosedur yang diterapkan oleh PT. Fateh property land adalah sebagai berikut:

1. Penjualan Tanah Kaveling

Tabel 4.2 1

Penjualan Tanah Kaveling

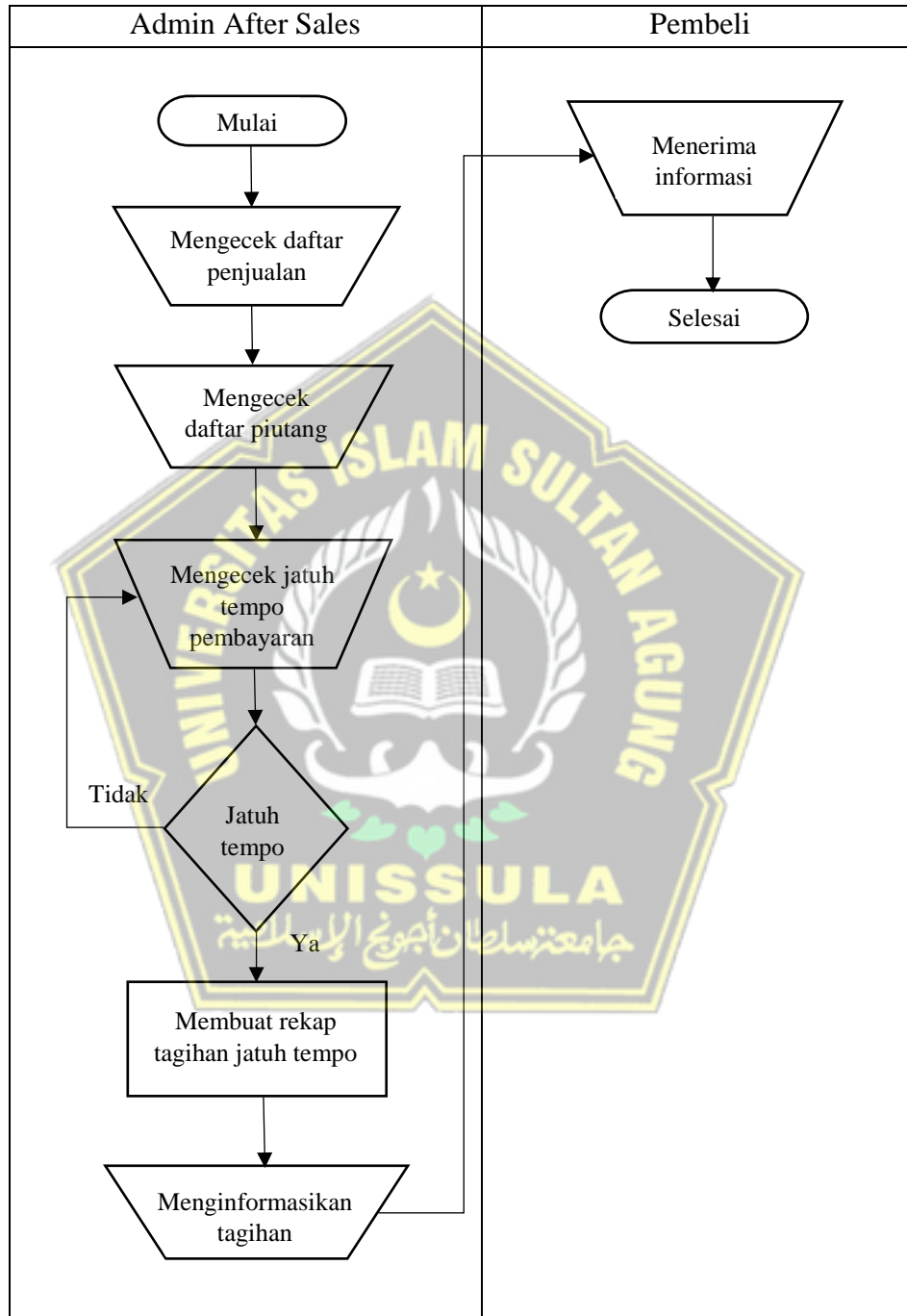


Penjelasan alur Penjualan Tanah Kaveling:

1. Bagian marketing menawarkan tanah kaveling kepada pembeli dengan menyampaikan informasi terkait tanah kaveling yang dijual, seperti lokasi tanah, luas tanah, dan harga tanah.
2. Setelah penawaran, bagian marketing melakukan negosiasi dengan pembeli, apabila pembeli setuju dengan kaveling yang ditawarkan maka bagian admin *before sales* akan membuat Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) dan apabila pembeli tidak setuju maka bagian marketing akan menawarkan kaveling yang lain.
3. Setelah pembuatan SPJB, pembeli menandatangani SPJB. SPJB berisi detail tentang hak dan kewajiban kedua belah pihak beserta ketentuan pembayaran.
4. Pembeli membayar uang muka sesuai kesepakatan dalam SPJB, baik secara tunai maupun metode lainnya seperti transfer. Jika pembeli memilih metode pembayaran dengan transfer maka uang tersebut di transfer ke bagian *finance*. Namun, jika pembeli melakukan pembayaran dengan uang tunai/*cash* maka uang tersebut diberikan kepada bagian admin *before sales* yang nantinya akan diserahkan ke bagian *finance*.
5. Setelah pembayaran dilakukan selanjutnya bagian *finance* akan membuat bukti penerimaan pembayaran berupa kuitansi rangkap 2.
6. Kuitansi 1 akan di arsip oleh keuangan, sedangkan kuitansi yang ke 2 akan diberikan ke pembeli sebagai tanda bukti telah melakukan pembayaran sesuai kesepakatan yang tertuang dalam SPJB.

2. Penagihan Piutang

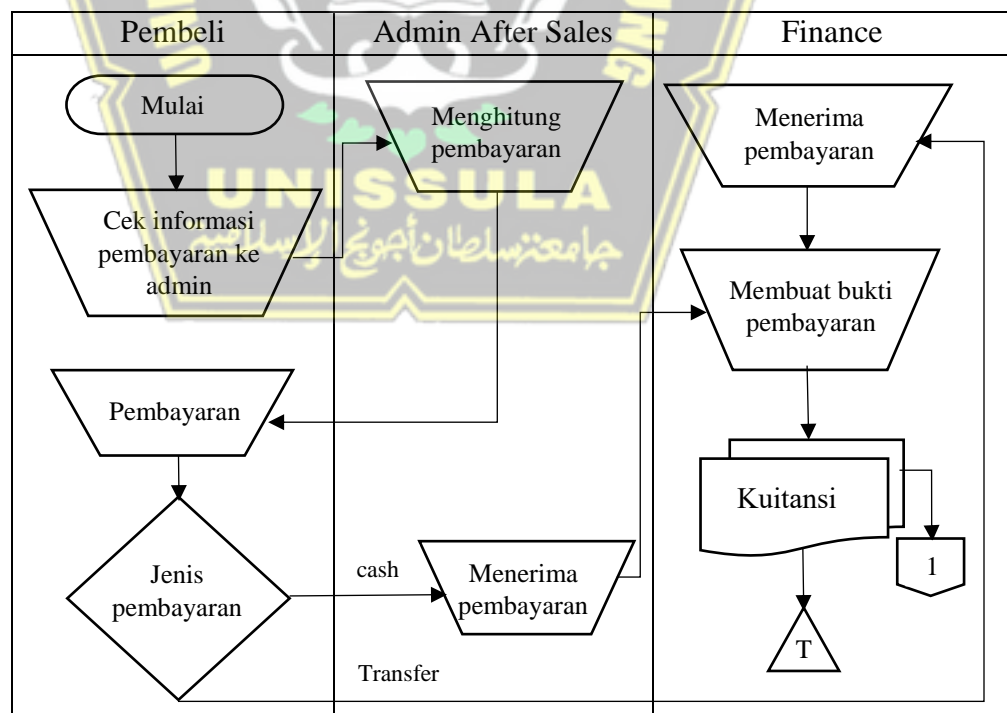
Tabel 4.2 2
Penagihan Piutang

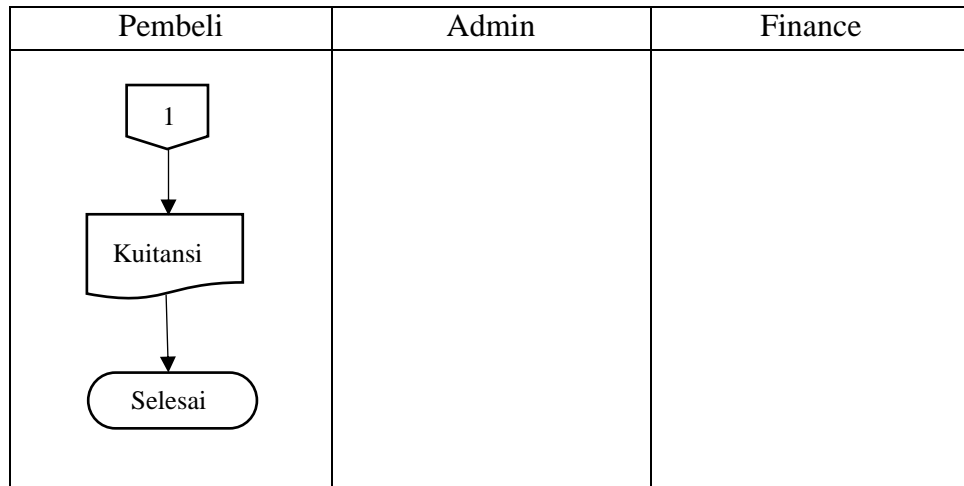


Penjelasan alur penagihan piutang:

1. Admin *after sales* melakukan pengecekan daftar penjualan kaveling;
 2. Setelah pengecekan tersebut selesai, bagian admin kemudian melanjutkan dengan memeriksa piutang yang sudah jatuh tempo;
 3. Bagian admin membuat rekap tagihan konsumen yang telah jatuh tempo pembayarannya;
 4. Setelah rekap dibuat, admin menghubungi dan menginformasikan tagihan pembayaran kepada pembeli melalui telepon;
 5. Pembeli menerima informasi yang telah disampaikan oleh bagian Admin.
3. Pembayaran Angsuran

Tabel 4.2 3
Pembayaran Angsuran





Penjelasan alur pembayaran angsuran:

1. Pembeli terlebih dahulu memeriksa informasi detail mengenai pembayaran angsuran dengan menghubungi bagian admin *after sales*.
2. Bagian admin akan memberikan informasi terkait jumlah angsuran yang harus dibayarkan.
3. Setelah mendapatkan informasi dari admin, pembeli kemudian melanjutkan proses dengan melakukan pembayaran. Jika pembeli memilih metode pembayaran dengan transfer maka uang tersebut di transfer ke bagian *finance*. Namun, jika pembeli melakukan pembayaran dengan uang tunai/*cash* maka uang tersebut diberikan kepada bagian admin yang nantinya akan diserahkan ke bagian *finance*.
4. Setelah pembayaran dilakukan selanjutnya bagian *finance* akan membuat bukti penerimaan pembayaran berupa kuitansi rangkap 2.
5. Kuitansi 1 akan di arsip oleh keuangan berdasarkan tanggal transaksi, sedangkan kuitansi yang ke 2 akan diberikan ke pembeli sebagai tanda bukti telah melakukan pembayaran.

4.3 Pembahasan

Sistem informasi akuntansi penagihan piutang di PT. Fateh Property Land masih berbasis semi-manual. Penagihan dilakukan dengan bagian admin *after sales* memeriksa daftar piutang yang telah jatuh tempo, selanjutnya admin *after sales* akan menghubungi pelanggan yang memiliki piutang melalui telepon untuk mengingatkan mereka tentang kewajiban pembayaran yang belum dilunasi, apabila pelanggan tidak memberi respon maka bagian admin *after sales* akan melakukan kunjungan secara langsung ke lokasi pelanggan. Perusahaan ini memiliki komponen yang berkaitan dengan sistem informasi piutang yaitu formulir. Formulir tersebut terdiri dari kuitansi atau bukti pemasukan dan pengeluaran transaksi serta SPJB.

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi di PT. Fateh Property Land kurang efektif dan efisien dalam penggunaan teknologi. Sistem tersebut dapat membuat penagihan menjadi lambat karena bagian admin *after sales* harus secara berkala memeriksa dan mengidentifikasi piutang yang jatuh tempo secara manual. Namun, dapat dikatakan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penagihan piutang sudah cukup baik. Hal ini terlihat dari adanya pembagian tugas kerja dan prosedur kerja yang baku. Pengendalian internal piutang yang diterapkan oleh PT. Fateh Property Land adalah sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian internal piutang PT. Fateh Property Land berjalan dengan baik karena masing-masing bagian sudah melakukan pekerjaan sesuai dengan tugasnya.

2. Penilaian Risiko

PT. Fateh Property Land dalam menilai risiko terjadinya piutang tak tertagih dengan melakukan pengecekan secara berkala terhadap daftar penjualan tanah kaveling oleh bagian admin *after sales*. Setelah itu, admin *after sales* membuat rekap tagihan untuk pembeli yang mengalami keterlambatan pembayaran dan menghubungi mereka secara langsung melalui telepon untuk memastikan tagihan tersebut dapat segera dibayar.

3. Sistem Komunikasi dan Informasi

Komunikasi dan informasi yang diterapkan pada PT. Fateh Property Land untuk pengendalian piutang dilakukan melalui media *WhatsApp group* maupun pribadi antar divisi yang bersangkutan. Pemberian piutang kepada pelanggan diberikan dengan jangka waktu pembayaran maksimal 2 tahun dan dicicil setiap bulannya. Jangka waktu pelunasan untuk setiap pelanggan dapat berbeda-beda, hal ini didasarkan dari lokasi tanah dan harga tanah yang dibeli, serta DP yang dibayarkan. Informasi terkait jangka waktu pelunasan akan disampaikan oleh bagian marketing kepada pelanggan. Jika piutang tersebut tidak dibayarkan sesuai jatuh temponya maka bagian admin *after sales* akan menghubungi konsumen melalui telepon atau datang langsung ke rumah konsumen. Jika konsumen sudah melakukan pembayaran maka bagian admin *after sales* akan mengkonfirmasi ke bagian keuangan apakah benar konsumen tersebut sudah melakukan pembayaran.

4. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian internal piutang dilakukan melalui pemisahan tugas antara bagian marketing, admin, dan *finance*. Masing-masing divisi mempunyai tugas masing-masing, admin *after sales* bertugas memeriksa piutang yang jatuh tempo dan *finance* menangani penerimaan pembayaran dan pembuatan bukti transaksi. Meskipun sudah terdapat pemisahan tugas, bagian admin *after sales* tidak hanya berfokus pada pemantauan piutang, tetapi bagian ini juga bertanggung jawab dalam pengajuan KPR perumahan ke Bank. Akibatnya, hal ini dapat menimbulkan risiko terlewatnya piutang yang jatuh tempo dan dapat menyebabkan keterlambatan dalam proses penagihan.

5. Pemantauan

Bagian supervisor melakukan pemantauan dengan mengadakan briefing pagi sebelum seluruh divisi memulai tugasnya untuk meninjau progres harian masing-masing divisi, pengecekan melalui sistem dan komunikasi langsung dengan staff yang bersangkutan terkait kendala penagihan piutang.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah menganalisis sistem informasi akuntansi penagihan piutang atas penjualan tanah kaveling di PT. Fateh Property land, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh PT. Fateh Property Land dalam penagihan piutang telah diterapkan dengan baik dan sesuai dengan SOP (*Standar Operasional Prosedur*) yang berlaku. Namun, masih menggunakan sistem semi-manual dengan masih bergantung pada bagian admin *after sales* untuk mengidentifikasi piutang yang telah jatuh tempo dan menghubungi pelanggan sehingga kurang efektif dan efisien dalam pekerjaan terkait piutang. Penagihan piutang dilakukan melalui komunikasi dengan pelanggan baik melalui telepon atau kunjungan langsung. Tidak adanya sistem pengingat otomatis yang memberi tahu kapan piutang pelanggan jatuh tempo.
2. Sistem penagihan piutang di PT. Fateh Property Land belum berjalan dengan optimal. Meskipun perusahaan telah memiliki SOP (*Standar operasional Prosedur*) untuk proses penagihan, masih terdapat beberapa kelemahan dalam implementasinya. Proses penagihan yang semi manual dan tidak adanya sistem pengingat otomatis dapat meningkatkan risiko terlewatnya piutang jatuh tempo.

5.2 Keterbatasan

Keterbatasan penulis selama pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan di PT.

Fateh property Land adalah:

1. Waktu yang terbatas selama penelitian membatasi kemampuan penulis untuk mengamati secara langsung seluruh siklus penagihan piutang, terutama dalam mengamati proses penagihan selama beberapa periode jatuh tempo yang menyebabkan penulis tidak bisa menggali lebih jauh mengenai variasi waktu penagihan dan bagaimana perusahaan perusahaan merespons piutang yang jatuh tempo dalam kondisi yang berbeda-beda.
2. penulis tidak mampu mengakses data yang bersifat kuantitatif seperti data piutang yang macet dalam beberapa periode terakhir, sehingga penulis hanya mampu mendasarkan penelitian ini berdasarkan data wawancara yang bersifat objektif.

5.3 Saran

Saran yang diberikan berdasarkan kesimpulan di atas yaitu:

1. Untuk melancarkan prosedur penagihan piutang ada baiknya sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan penagihan lebih diperhatikan. Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menerapkan sistem otomatisasi penagihan yang dilengkapi dengan fitur pengingat otomatis untuk piutang yang jatuh tempo. Sistem yang dapat mengirimkan notifikasi baik ke pihak internal maupun ke pelanggan melalui pesan singkat ketika tanggal jatuh tempo mendekat.

2. Perusahaan juga dapat mempertimbangkan penggunaan software yang terintegrasi dengan sistem akuntansi. hal ini berguna bagi perusahaan untuk menyediakan laporan detail mengenai status piutang, riwayat pembayaran, serta tunggakan pelanggan. Selain itu, penggunaan software juga dapat mempermudah dalam segmentasi pelanggan (pengelompokkan pelanggan)/



DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, J., Sasanti, E. E., & Mariadi, Y. (2023). Analisis Pengelolaan Dan Pengendalian Internal Piutang Pt Meka Asia Properti. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 3(1), 163–174. <https://doi.org/10.29303/risma.v3i1.399>
- Ardiansyah, Risnita, & Jailani, M. S. (2023). Teknik Pengumpulan Data Dan Instrumen Penelitian Ilmiah Pendidikan Pada Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. *HASAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/https://doi.org/10.61104/ihsan.v1i2.57>
- Iba, Z., & Wardhana, A. (2023). *Metode Penelitian* (M. Pradana (ed.)). CV. Eureka Media Aksara.
- Jusup, A. H. (2012). *Dasar-Dasar Akuntansi* (7th ed.). Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Lusiana, M. G., & Arfamaini, R. (2022). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit pada PT. Tri Tehnik Perkasa. *Jurnal Manajemen Keuangan Publik*, 6(1), 32–49. <https://doi.org/https://doi.org/10.31092/jmkp.v6i1.1553>
- Mudzalifah, S., & Subandoro., A. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Piutang dan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Perusahaan Kontruksi Di Surabaya (Studi kasus PT. Sarana Remaja Mandiri). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial (EMBISS)*, 2(3), 303–310. <https://www.embiss.com/index.php/embiss/article/view/95/73>
- Nasution, A. F. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif* (M. Albina (ed.)). CV. Harfa Creative.
- Palit, R. V, Rindengan, Y. D. Y., & Lumenta, A. S. M. (2015). Rancangan Sistem Informasi Keuangan Gereja Berbasis Web Di Jemaat GMIM Bukit Moria Malalayang. *Journal Teknik Elektro Dan Komputer*, 4(7), 1–7. <https://doi.org/https://doi.org/10.35793/jtek.v4i7.10458>
- Pamulasari, M., Ferliyanti, H., Basri, H., & Apriliah, W. (2020). Rancang Bangun Sistem Informasi Akunatnsi Penerimaan Kas pada SKN Motor Kebumen. *AKRAB JUARA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 5(4), 262–272. <http://www.akrabjuara.com/index.php/akrabjuara/article/view/1332>
- Republik Indonesia. (2011). *Undang-undang Nomor 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Pemukiman*.
- Resti Misra Aini, D. T. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi. *JUHANPERAK*, 1(1), 193–207. <http://www.ejournal.uniks.ac.id/index.php/PERAK/article/view/584>

- Rizky Fadilla, A., & Ayu Wulandari, P. (2023). Literature Review Analisis Data Kualitatif: Tahap Pengumpulan Data. *Mitita Jurnal Penelitian*, 1(3), 34–46.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi* (13th ed.). Salemba Empat.
- Rompas, R. R., Elim, I., & Suwetja, I. G. (2018). Analisis Pengelolaan Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia Cabang. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(03), 285–293. <https://doi.org/https://doi.org/10.32400/gc.13.03.20172.2018>
- Souhoka, B. A., Fadillah, R. A., Meldiansah, R., Fathan, M., Runtuwene, faithly J. J., & Fauziyah. (2024). Analisis Perancangan Sistem Akuntansi Utang Piutang Studi Kasus Pada PT. Rapitama Intertech Buana. *Journal of Accounting Information System*, 5(1), 16–22. <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/jais.v5i1.3161>
- Sugiyono, & Lestari, P. (2021). *Metode Penelitian Komunikasi*. ALFABETA, cv. <https://doi.org/10.14710/jdep.1.3.35-45>
- Triana, R., Sulistiani, H., & Neneng, N. (2018). Sistem Informasi Akuntansi Pengelolaan Piutang Usaha untuk Menyajikan Pernyataan Piutang (Open Item Statement) Pada PT Chandra Putra Globalindo. *Jurnal Tekno Kompak*, 12(2), 34. <https://doi.org/10.33365/jtk.v12i2.97>
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Vidiasari, A., & Darwis, D. (2020). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus : CV ASRI MANDIRI). *Jurnal Madani : Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 13–24. <https://doi.org/https://doi.org/10.33753/madani.v3i1.77>
- Widowati, R., Estiana, R., & Syaputra, Y. W. (2021). Analisis Proses Penagihan Piutang Pelanggan di PT Tangkas Cipta Optimal, Jakarta. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 7(2), 14–22. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.47686/jab.v7i02.444>
- Yanuardi, & Permana, A. A. (2018). Rancang Bangun Sistem Informasi Keuangan Pada Pt. Secret Discoveries Travel and Leisure Berbasis Web. *Jurnal Teknik Informatika (JIKA)*, 2(2), 1–7. <https://doi.org/10.31000/.v2i2.1513>