Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen Akuntansi (JEBISMA)
Vol. 3 No. 3 April 2026 E-ISSN: 3030-9743

DIGITALISASI SISTEM PENJUALAN MENGGUNAKAN APLIKASI ACCURATE PADA PT XYZ

Leilanirma Gantari Ariyafan[1]; Siti Sundari[2]
UPN Veteran Surabaya Jawa Timur
22013010326@student.upnjatim.ac.id[1];sitisundari.ak@upnjatim.ac.id[2]

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi mendorong perusahaan melakukan digitalisasi sistem penjualan untuk meningkatkan efisiensi, akurasi transaksi dan keandalan informasi keuangan. PT XYZ merupakan perusahaan manufaktur alat kesehatan dengan volume transaksi tinggi dan pemberian fasilitas kredit, membutuhkan sistem terintegrasi untuk pengelolaan piutang dan pengendalian arus kas. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui observasi dan analisis dokumen internal perusahaan. Fokus penelitian adalah penerapaan Accurate dalam mencatat transaksi penjualan, pengelolaan persediaan dan piutang serta perbandingan efisiensi antara sistem manual dan otomatis. Hasil menunjukkan Accurate meningkatkan efisiensi waktu proses dan akurasi data menjadi lebih tepat. Sistem ini mempermudah pembuatan laporan piutang, invoice dan rekonsiliasi serta meningkatkan transparansi dan kontrol internal. Kesimpulannya adalah digitalisasi sistem penjualan dengan Accurate secara signifikan mempercepat proses penjualan, meminimalkan kesalahan input, meningkatkan keandalan laporan keuangan dan mendukung pengambilan keputusan manajemen lebih efektif.

Kata kunci : *Accurate, Akurasi Data, Digitalisasi Sistem Penjualan, Efisiensi Operasional, Pengelolaan Piutang.*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi mendorong perusahaan untuk melakukan transformasi digital dalam berbagai aspek operasional, termasuk pada sistem penjualan. Digitalisasi sistem penjualan menjadi kebutuhan yang semakin penting karena berperan dalam meningkatkan efisiensi proses bisnis, ketepatan pencatatan transaksi dan keandalan informasi keuangan yang digunakan dalam pengambilan keputusan. Sistem penjualan yang masih dikelola secara manual atau belum terintegrasi secara optimal, berpotensi menyebabkan berbagai masalah, yaitu keterlambatan pencatatan transaksi, kesalahan input data dan keterbatasan dalam memantau status transaksi dan piutang pelanggan secara tepat waktu (Fernanda et al., 2025).

PT XYZ merupakan perusahaan manufaktur alat kesehatan yang melayani penjualan kepada berbagai jenis pelanggan, yaitu rumah sakit, klinik, laboratorium dan apotek. Tingginya volume transaksi penjualan serta adanya pemberian fasilitas kredit kepada pelanggan menuntut perusahaan untuk memiliki sistem penjualan yang terstruktur, terintegrasi dan diandalkan. Oleh karena itu, sistem penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan transaksi, tetapi juga memiliki peran strategis dalam pengelolaan piutang usaha dan pengendalian arus kas perusahaan. Dalam praktiknya, sistem penjualan dan pencatatan piutang yang belum terintegrasi secara optimal dapat menghambat proses pemantauan transaksi dan menyulitkan manajemen dalam melakukan evaluasi kinerja keuangan. Keterlambatan pengelolaan piutang menyebabkan meningkatkan risiko piutang tak tertagih dan berdampak negatif terhadap stabilitas arus kas dan profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu, penggunaan sistem informasi yang tepat menjadi faktor penting untuk mempercepat

proses penagihan, meningkatkan akurasi data dan mendukung pengambilan keputusan manajerial yang lebih efektif (Fernanda et al., 2025)

Upaya dalam memenuhi kebutuhan tersebut, PT XYZ menerapkan digitalisasi sistem penjualan dengan menggunakan aplikasi akuntansi berbasis web, yaitu Accurate. Accurate mampu mengintegrasikan proses penjualan, pengelolaan persediaan dan pencatatan akuntansi dalam satu sistem yang saling terhubung. Penerapan sistem terintegrasi ini terbukti dapat meningkatkan akurasi pelaporan keuangan, meminimalkan risiko kesalahan pencatatan dan mempercepat proses pengolahan data keuangan (Lubabah & Widodo, 2025). Melalui penggunaan Accurate, proses penjualan di PT XYZ dapat dilakukan secara lebih sistematis dan terkendali, mulai dari pencatatan pesanan pelanggan, pembuatan faktur penjualan sampai pengelolaan piutang usaha. Data transaksi yang tercatat secara otomatis dan berkala memudahkan perusahaan dalam memenatau kondisi piutang serta meningkatkan transparansi informasi keuangan. Oleh karena itu, digitalisasi sistem penjualan menggunakan Accurate mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dirumuskan untuk menjawab pertanyaan mengenai bagaimana penerapan digitalisasi sistem penjualan menggunakan Accurate pada PT XYZ dan peran Accurate dalam mendukung pencatatan transaksi penjualan dan pengelolaan piutang usaha. Perumusan pertanyaan ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih jelas mengenai kontribusi Accurate dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan dalam mendukung pengelolaan piutang dan pengendalian arus kas.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem

Menurut Mulyadi (2023), sistem dapat dipahami sebagai suatu kesatuan yang memiliki struktur dan proses yang saling berkaitan. Struktur sistem merujuk pada unsur – unsur atau komponen yang membentuk sistem tersebut, sedangkan proses sistem menggambarkan bagaimana setiap unsur bekerja dan saling berinteraksi dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap sistem tidak berdiri sendiri, melainkan menjadi bagian dari sistem lain yang lebih besar, serta tersusun atas beberapa sistem yang lebih kecil yang dikenal sebagai subsistem. Pendekatan sistem memberikan manfaat yang penting dalam memahami suatu fenomena atau aktivitas, karena suatu permasalahan dilihat secara menyeluruh dan terintegrasi. Melalui pendekatan ini, suatu kegiatan tidak hanya dipahami secara terpisah, tetapi dipandang sebagai bagian dari rangkaian proses yang saling berhubungan. Pendekatan sistem berupaya mengidentifikasi struktur unsur – unsur yang membentuk sistem serta hubungan antara unsur tersebut dalam menjalankan fungsinya. Penyebab tidak tercapainya tujuan sistem dapat dianalisi secara lebih jelas jika, memahami struktur dan proses dalam suatu sistem. Hal iini membantu dalam mengidentifikasi bagian sistem yang tidak berfungsi secara optimal. Oleh karena itu, sistem dapat disimpulkan sebagai sekumpulan unsur yang saling berhubungan dan bekerja secara bersama – sama untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan terkoordinasi.

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang memproses data yang diolah menjadi sebuah informasi untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi perusahaan dalam merencanakan, memantau dan melaksanakan suatu transaksi (Romney & Steinbart, 2018). Informasi yang dihasilkan oleh SIA berperan penting dalam mendukung kegiatan operasional, pengendalian internal, dan mengambil keputusan manajemen. Dalam aktivitas penjualan, sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai sarana utama untuk mencatat transaksi penjualan, mengelola piutang serta menyusun laporan keuangan secara terstruktur. Penerapan sistem informasi akuntansi berbasis teknologi dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan ketepatan pencatatan transaksi serta meminimalkan kesalahan yang sering terjadi pada sistem manual. Sistem yang terkomputerisasi juga memungkinkan penyajian informasi keuangan secara lebih cepat dan akurat,

sehingga perusahaan dapat melakukan pemantauan kinerja keuangan secara berkelanjutan (Lubabah & Widodo, 2025).

Menurut Putri & Efriyenti (2020) Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang digunakan untuk mengelola dan mengolah data perusahaan yang berkaitan dengan aktivitas keuangan. Sistem ini berperan dalam mendukung pengelolaan keuangan perusahaan secara menyeluruh dan dibutuhkan oleh berbagai pihak, baik internal maupun eksternal. Komponen sistem informasi akuntansi meliputi formulir, jurnal, buku pembantu, buku besar, serta laporan keuangan. Sistem informasi akuntansi mempunyai komponen khusus, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan berfungsi sebagai perangkat yang menyediakan data dan informasi akurat yang perlu diterapkan oleh perusahaan (Cahyo et al., 2021). Secara fungsi, sistem ini menjadi bagian khusus yang menangani aktivitas penjualan dalam struktur organisasi sehingga hasilnya menjadi dasar penting bagi manajemen dalam pengambilan keputusan melalui laporan penjualan. Menurut Mulyadi (2023), indikator utama sistem informasi akuntansi penjualan meliputi :

1. Sumber daya manusia dan sarana pendukung.
2. Sistem pencatatan.
3. Informasi atau laporan yang dihasilkan.

Sistem Penjualan

Sistem penjualan merupakan serangkaian prosedur yang saling berkaitan dalam proses penjualan barang atau jasa kepada pelanggan. Prosedur tersebut meliputi penerimaan pesanan, pengecekan ketersediaan barang, pengiriman, pembuatan faktur penjualan, hingga pencatatan pembayaran. Sistem penjualan yang berjalan dengan baik akan membantu perusahaan dalam memastikan bahwa setiap transaksi tercatat secara lengkap dan dapat dipertanggungjawabkan. Sistem penjualan yang terintegrasi secara optimal berpotensi menimbulkan kendala dalam pemantauan transaksi dan pengelolaan piutang. Kondisi ini dapat berdampak pada keterlambatan penagihan serta kesulitan dalam mengetahui posisi piutang pelanggan secara akurat. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan sistem penjualan berbasis teknologi yang dapat mengintegrasikan seluruh tahapan penjualan dalam satu sistem terintegrasi. (Fernanda et al., 2025).

Menurut (Putri & Efriyenti, 2020). Siklus penjualan merupakan rangkaian aktivitas penjualan barang maupun jasa yang dilakukan secara berulang dan disertai dengan proses pencatatan atas setiap informasi yang datang dari aktivitas tersebut. Siklus penjualan mencakup dua aktivitas utama, yaitu penerimaan dan pemenuhan pesanan serta proses penagihan piutang dan penerimaan kas. Menurut (Nestary, 2020) Penjualan merupakan salah satu fungsi utama dalam kegiatan pemasaran yang memiliki peranan sangat penting bagi perusahaan. Aktivitas yang berkontribusi secara langsung terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam memperoleh laba yang dibutuhkan untuk menjaga keberlangsungan usaha. Kegiatan penjualan dapat dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu :

1. *Trade Selling* : Bentuk penjualan yang dilakukan oleh pedagang kepada pihak grosir dengan tujuan agar barang yang dijual dapat dipasarkan kembali kepada konsumen akhir.
2. *Technical Selling* : Upaya peningkatan penjualan yang dilakukan melalui pemberian saran, informasi dan solusi kepada konsumen terkait penggunaan produk atau jasa.
3. *Missionary Selling* : Aktivitas penjualan yang bertujuan untuk mendorong minat dan kesadaran konsumen terhadap produk atau jasa perusahaan.
4. *New Business Selling* : Usaha yang dilakukan perusahan untuk membuka peluang transaksi baru dengan cara mengubah calon pelanggan menjadi pelanggan tetap.

Accurate

Accurate merupakan aplikasi akuntansi yang dirancang untuk membantu perusahaan dalam mengelola transaksi secara terkomputerisasi. Aplikasi ini menyediakan berbagai fitur yang mendukung proses penjualan, persediaan, pencatatan piutang, dan penyusunan laporan keuangan (Simamora & Janrosl, 2024). Melalui

penggunaan Accurate, proses pencatatan transaksi penjualan dapat dilakukan secara otomatis dan terintegrasi, dari pembuatan *sales order* hingga invoice penjualan (Tarigan, 2020). Penggunaan aplikasi accurate dapat membantu perusahaan memiliki basis data terpusat yang memudahkan proses pemantauan dan pengendalian transaksi. Selain itu, laporan penjualan dan piutang dapat dihasilkan secara *real time* sehingga mendukung transparansi data dan membantu manajemen dalam melakukan analisis kinerja keuangan perusahaan (Lubabah & Widodo, 2025).

Menurut (Latifah, 2020), Aplikasi Accurate memiliki beberapa modul, berikut modul yang terdapat di Accurate :

1. Modul Pembelian

   Modul ini berisi formulir permintaan pembelian, formulir pesanan pembelian, formulir penerimaan barang, formulir retur pembelian, formulir faktur pembelian dan formulir pembayaran pembelian.
2. Modul Penjualan

   Modul ini berisi formulir penawaran penjualan, formulir faktur penjualan, formulir pesanan penjualan, formulir retur penjualan dan formulir penerimaan penjualan.
3. Modul Persediaan

   Modul ini berisi formulir penyesuaian persediaan, formulir pembiayaan pesanan, daftar barang dan jasa, daftar gudang, formulir grup barang, formulir penyesuaian harga jual barang dan formulir pindah barang.
4. Modul Buku Besar

   Modul ini berisi daftar akun, proses akhir tahun, laporan keuangan, daftar mata uang, informasi perusahaan dan formulir bukti jurnal.
5. Modul Aktiva Tetap

   Modul ini berisi daftar tipe aktiva tetap pajak, daftar tipe aktiva tetap, daftar aktiva tetap dan formulir aktiva tetap baru.
6. Modul RMA (*Return Merchandise Authorization Module)*

   Modul ini berisi formulir RMA dan formulir RMA *return*.
7. Modul Kas Bank

   Modul ini berisi formulir pembayaran lain, buku bank, formulir rekonsiliasi bank, dan formulir penerimaan lain.
8. Modul Proyek

   Modul ini berisi dari daftar biaya proyek, formulir *work price analysis,* Daftar bahan baku, formulir proyek, formulir *project survey,* formulir *project bill,* formulir project ending dan formulir *material in used.*

Digitalisasi Sistem Penjualan

Di era digital saat ini, media digital memberikan banyak sekali manfaat yang bisa didapatkan, seperti memberikan kemudahan bagi manusia dalam menjalankan berbagai aktivitas. Dukungan sistem berbasis teknologi dengan koneksi internet dapat meningkatkan mobilitas dalam melakukan transaksi ekonomi. Salah satu karakteristik utama dalam ekonomi digital adalah data yang berfungsi sebagai sumber nilai. Pengumpulan dan pengolahan data dari berbagai aktivitas serta pelaku pasar memungkinkan terciptanya nilai tambah, terutama dalam kegiatan pemasaran produk yang ditawarkan ke konsumen (Nagri, 2021).

Digitalisasi sistem penjualan merupakan upaya perusahaan dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan (Yunaningsih et al., 2021). Digitalisasi

bertujuan untuk menggantikan proses manual dengan sistem terkomputerisasi sehingga pencatatan transaksi dapat dilakukan secara lebih akurat, cepat dan terdokumentasi dengan baik. Dengan sistem penjualan yang terdigitalisasi, perusahaan dapat mengurangi ketergantungan pada dokumen fisik dan meminimalkan risiko kesalahan input data.

Menurut Fernanda et al., (2025), penerapan sistem informasi terintegrasi dalam pengelolaan penjualan dan piutang dapat mempercepat proses penagihan serta mengurangi risiko keterlambatan pembayaran oleh pelanggan. Di samping itu, penggunaan sistem terintegrasi seperti ERP juga mampu meningkatkan akurasi pelaporan keuangan dan memperbaiki koordinasi antara divisi dalam perusahaan (Muhibbatul & Puspa, 2025). Oleh karena itu, digitalisasi sistem penjualan menggunakan aplikasi akuntansi menjadi solusi yang baik bagi perusahaan dalam menghadapi tuntutan efisiensi dan keandalan informasi di era digital.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam penerapan digitalisasi sistem penjualan melalui penggunaan Accurate pada PT XYZ. Pendekatan kualitatif dipilih karen penelitian ini mengutamakan pada pemahaman terhadap proses, alur kerja dan pemanfaatan sistem informasi akuntansi dalam kegiatan operasional perusahaan, tanpa melibatkan pengujian hipotesis maupun analisis statistik kuantitatif. Objek dalam penelitian ini adalah PT XYZ, yaitu perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur alat kesehatan. Pelaksanaan penelitian difokuskan pada unit kerja yang terlibat secara langsung dalam aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang, meliputi bagian penjualan, gudang dan keuangan. Fokus kajian diarahkan pada sistem penjualan yang diterapkan perusahaan serta peran aplikasi Accurate dalam mendukung pencatatan transaksi penjualan dan piutang usaha. Jenis data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui pengamatan langsung terhadap proses penjualan serta penggunaan aplikasi Accurate selama kegiatan magang berlangsung, termasuk pemahaman terhadap alur kerja dan dokumen transaksi yang dihasilkan oleh sistem. Data sekunder diperoleh dari dokumen internal perusahaan, laporan pendukung dan sumber referensi yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi dan digitalisasi sistem penjualan.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode observasi dan studi pustaka. Observasi dilakukan dengan cara mengamati secara langsung proses penjualan, pembuatan invoice dan pengelolaan piutang yang dilakukan melalui Accarute. Studi pustaka dugunakan untuk memperoleh dasar teori dan ferensi iomiah yang mendukung pembahasan penelitian berkaitan dengan sistem informasi akutansi dan konsep digitalisasi. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara deskriptif dengan menyusun dan mengolah data yang telah diperoleh menjadi uraian yang sistematis. Analisis difokuskan pada pemaparan alur sistem penjualan, peran Accurate pada setiap tahap proses dan dampak penerapan sistem digital terhadap efisiensi operasional dan pengelolaan piutang perusahaan. Hasil analisis disajikan dalam bentuk narasi untuk memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai penerapan digitalisasi sistem penjualan di PT XYZ.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT XYZ menerapkan Accurate untuk mmebangun sistem informasi terintegrasi yang menyatukan divisi penjualan, gudang dan keuangan dalam satu basis data pusat. Setiap pesanan pelanggan dicatat secara otomatis, memverifikasi stok baarang, membuat faktur penjualan dan menjadwalkan piutang secara berkala. Integrasi ini mempercepat alur bisnis, mengurangi risiko kesalahan input dan meningkatkan akurasi data secara signifikan. Alur penjualan dimulai dari penerimaan pesanan, verifikasi pelanggan, pembuatan *sales order* (SO), pengecekan stok dna pengemasan oleh pihak gudang sampai pembuatan *delivery order* (DO) serta faktur penjualan. Proses penagihan dan penerimaan pembayaran tercatat otomatis, sehingga mudah dalam monitoring umur piutang dan tindak lanjut pembayaran yang tertunda. Sebelum penerapan Accurate, perusahaan menggunakan software Odoo pada beberapa tahun, tetapi karena terjadi *erorr* pada sistem, perusahaan melakukan sistem manual pada pertengahan tahun 2025 yang berbasis dokumen fisik dan spreadsheet. Proses manual memerlukan waktu lebih lama, rawan kesalahan input dan menyebabkan

keterlambatan informasi. Oleh karena itu, adanya Accurate membuat seluruh tahapan penjualan berlangsung lebih efisien dan terintegrasi dari pencatatan pesanan hingga penerimaan pembayaran.

Pengolahan piutang di PT XYZ melibatkan laporan usia piutang, invoice yang belum dibayar dan rekonsiliasi piutang. Analisis perbandingannya adalah sebagai berikut :

Aspek	Manual (Spreadsheet)	Accurate
Waktu	Membutuhkan waktu setengah hari untuk mencatat dan menyusun laporan.	Membutuhkan waktu 30 menit karena otomatisasi sistem.
Akurasi data	80 – 85%	95 – 100%
Pembuatan laporan usia piutang	Membutuhkan pengolahan data terpisah dan gampang terjadi kesalahan.	Dilakukan secara otomatis dari transaksi yang tercatat, informasi *update* secara berkala dan akurat.
Laporan invoice yang belum dibayar	Membutuhkan penginputan secara manual ke spreadsheet dan melakukan update secara berkala yang membuat keterlambatan informasi yang didapatkan.	Dilakukan secara otomatis menampilkan sisa tagihan agar dapat memprioritaskan penagihan lebih cepat.
Rekonsiliasi piutang	Membutuhkan *double crosscheck.*	Dilakukan secara otomatis dengan mencocokkan invoice dan pembayaran serta meminimalkan kesalahan.

Dari tabel diatas, terlihat bahwa Accurrate meningkatkan efisiensi waktu hingga 75% – 80% dibandingkan metode manual. Peningkatan akurasi data juga signifikan, sehingga risiko kesalahan pencatatan berkurang dan pengambilan keputusan bisa dilakukan secara tepat dan cepat. Dalam implementasi Accurate memberikan dampak positif pada efisiensi operasional, akurasi data dan penglolaan piutang. Dampak positif yang diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Efisiensi proses : Pembuatan laporan piutang dan invoice yang sebelumnya membutuhkan waktu yang lama, sekarang dapat dilakukan dalam waktu beberapa jam karena adanya otomatisasi sistem.
2. Akurasi data : Kesalahan input berkurang dari sekitar 15% sampai 20% menjadi hanya 0% sampai 10%. Hal ini dapat meningkatkan keandalan informasi keuangan.
3. Transparansi informasi : Laporan piutang dan status pembayaran dapat diakses secara berkala sehingga mendukung evaluasi kinerja dan audit internal.
4. Likuiditas perusahaan : Accurate membantu dalam menurunkan *days sales outstanding* (DSO), sehingga arus kas perusahaan dapat lebih stabil.

Sistem Accurate ini juga memerlukan ketelitian pengguna. Kesalahan input awal atau kurangnya pemahaman terhadap fitur Accurate dapat mempengaruhi kualitas laporan. Oleh karena itu, pelatihan dan pengendalian internal tetap menjadi aspek penting untuk memastikan sistem bekerja secara optimal. Hasil analisis menunjukkan bahwa Accurate secara signifikan meningkatkan integrasi operasional dan efektivitas pengelolaan data keuangan. Alur penjualan menjadi terkontrol karena setiap divisi memiliki tanggung jawab yang jelas dan notifikasi sistem membantu meminimalkan *human erorr*. Faktor manusia tetap penting meskipun teknologi dapat mempermudah seluruh proses. Kesalahan input dan keterlambatan pengoperasian sistem karena *human erorr* juga dapat memengaruhi hasil laporan. Oleh karena itu, kombinasi antara otomatisasi sistem dan pengendalian internal menjadi keberhasilan dalam penerapan Accurate di perusahaan.

KESIMPULAN

Penerapan digitalisasi sistem penjualan menggunakan aplikasi Accurate pada PT XYZ menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi terintegrasi mampu mendukung proses penjualan dan pengelolaan piutang secara lebih efektif. Berdasarkan hasil observasi selama kegiatan magang, Accurate digunakan untuk mencatat seluruh tahapan penjualan mulai dari penerimaan pesanan, pembuatan sales order, pengiriman barang hingga terbitnya invoice dan pencatatan piutang pelanggan. Hal ini sistem mencatat data transaksi secara konsisten dan bisa diakses secara real time oleh bagian terkait. Penggunaan Accurate memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional perusahaan dalam mempercepat proses pembuatan invoice dan pemantauan piutang. Laporan yang dihasilkan dapat memudahkan divisi keuangan dalam melakukan pengendalian piutang, menentukan prioritas penagihan serta pengambilan keputusan. Digitalisasi sistem penjualan menggunakan aplikasi Accurate dapat menjadi solusi yang tepat bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas pengelolaan penjualan dan piutang.

DAFTAR PUSTAKA

Amelia Fernanda, Aulia Anisa, Muh. Salman Fadlurahman, Jusfebrianti Jusfebrianti, & Devi Eva Rianti. (2025). Analisis Efektivitas Siklus Penjualan dan Penagihan Pada PT Unilever Indonesia Tbk: Studi Periode 2022–2024. *Trending: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi*, *3*(4), 153–166. https://doi.org/10.30640/trending.v3i4.4994

Cahyo, H., Ningsih, H. T. A. K., & Lubis, F. K. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada Pt Barokah Adi Sejahtera Medan. *JRAM (Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma)*, *8*(1), 9–17. https://doi.org/10.30743/akutansi.v8i1.4059

Edo Parpadma Nagri. (2021). Peran Digitalisasi Ekonomi dalam Perspektif Islam. *Journal of Practice Learning and Educational Development*, *1*(4), 149–152. https://doi.org/10.58737/jpled.v1i4.25

Muhibbatul, W. L., & Puspa, U. W. (2025). *Jurnal EKBIS (Ekonomi & Bisnis) Politeknik Piksi Ganesha SISTEM ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) DALAM PENGELOLAAN*. *13*, 4–8.

Mulyadi. (2023). *Sistem Akuntansi, Edisi 4*. Penerbit Salemba. https://books.google.co.id/books?id=f4ncEAAAQBAJ

NERY NESTARY. (2020). Referensi Proposal PKL 10. *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Stock Point Lily Berbasis Php Mysql*, *11*, 18.

Nur Latifah, C. (2020). Jurnal Informatika Terpadu BERBASIS SOFTWARE ACCURATE PADA ASRAMA INDONESIA QURAN FOUNDATION. *Jurnal Informatika Terpadu*, *6*(2), 82–88. https://journal.nurulfikri.ac.id/index.php/JIT

Putri, A., & Efriyenti, D. (2020). Internal Piutang Pada Pt Anugrah Bintang Trijaya. *Jurnal EMBA*, *8*(1), 649–656.

Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems*. Pearson. https://books.google.co.id/books?id=Y7cXvgAACAAJ

Simamora, R. H., & Janrosl, V. S. E. (2024). Analisis Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Menggunakan Software Accurate Pada Pt Rainbow Tubulars Manufacture. *SCIENTIA JOURNAL : Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, *6*(3), 1–8. https://doi.org/10.33884/scientiajournal.v6i3.8664

Tarigan, W. J. (2020). Penerapan Sistim Akuntansi Piutang Dalam Meningkatkan Penerimaan Kas Pada Cu. Bina Kasih Pematangsiantar. *Jurnal Ilmiah Accusi*, *2*(1), 16–27.

https://doi.org/10.36985/jia.v2i1.48

Yunaningsih, A., Indah, D., & Eryanto Septiawan, F. (2021). Upaya Meningkatkan Kualitas Layanan Publik Melalui Digitalisasi. *Altasia : Jurnal Pariwisata Indonesia*, *3*(1), 9–16. https://doi.org/10.37253/altasia.v3i1.4336