

## **PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI DALAM MENDUKUNG OPERASIONAL PENJUALAN SONGKET PADA SONGKET ORYSION OFFICIAL**

*Eltina Tamba, Benyamen Minggu Melatnebar*

*Universitas Buddhi Dharma*

Email : [EltinaTamba@email.com](mailto:EltinaTamba@email.com), [benyamen.ecostar@email.com](mailto:benyamen.ecostar@email.com),

### **ABSTRAK**

Songket OrySION Official merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang penjualan kain songket Palembang secara online sejak tahun 2017 melalui *platform digital* seperti *Shopee, TikTok Shop, dan WhatsApp*. Dengan penempatan pada posisi Staff Admin, pekerjaan yang dilakukan meliputi pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan data pesanan, pembuatan dokumen administrasi, serta penyusunan laporan penjualan harian dan bulanan. Selama pelaksanaan magang, ditemukan beberapa kendala, di antaranya pencatatan transaksi yang masih dilakukan secara manual dan kesalahan input data. Kondisi ini menghambat proses pelaporan serta menurunkan efisiensi operasional perusahaan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penulis mengusulkan penerapan sistem akuntansi *berbasis digital* yang terstruktur serta pembuatan format standar untuk dokumen penjualan. Dengan penerapan sistem akuntansi yang tepat, proses penjualan akan menjadi lebih tertib, akurat, dan efisien, serta dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan efektif bagi keberlangsungan usaha.

Kata Kunci: Sistem Akuntansi, Penjualan, Efisiensi, *Digitalisasi*, Administrasi Penjualan

## PENDAHULUAN

Songket merupakan salah satu kain tradisional Indonesia yang memiliki nilai seni, budaya, dan ekonomi yang sangat tinggi. Djamarin (1977) dalam buku *Motif Songket Palembang* menjelaskan bahwa songket adalah kain tenun yang dihias dengan benang emas, perak, atau benang sutra berwarna melalui teknik menyungkit atau menjungkit benang dalam pembuatan pola hias. Menurut Purwanti & Siregar (2016) dalam buku *Sejarah Songket Berdasarkan Data Arkeologi*, songket dikenal luas di seluruh Indonesia dengan beragam variasi teknik dan motif, yang mencerminkan identitas dan karakteristik tiap daerah, terutama di Sumatera dan Palembang.

Seiring berkembangnya zaman, industri songket tidak lagi sekadar terfokus pada pelestarian budaya, tetapi juga telah memasuki ranah *komersial* yang semakin *kompetitif*. Hal ini sesuai dengan pendapat Kotler & Keller (2016) yang menyatakan bahwa perkembangan pasar menuntut perusahaan untuk tidak hanya menjaga kualitas produk tradisional tetapi juga mengadaptasi *strategi* bisnis agar dapat bertahan dan berkembang di era modern. Oleh karena itu, perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan songket perlu memiliki pengelolaan yang baik agar dapat

bersaing di pasar dan meningkatkan efisiensi operasionalnya. Salah satu aspek penting dalam pengelolaan ini adalah sistem pencatatan transaksi yang *sistematis, akurat, dan terstruktur*, yang dapat dicapai melalui penerapan sistem akuntansi yang baik.

Menurut *American Accounting Association* dalam Soemarso (2018: 5), akuntansi adalah proses *mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan* informasi ekonomi untuk membantu para pengguna informasi dalam pengambilan keputusan secara jelas dan tegas. Hal ini didukung oleh pendapat Sumarno & Eddy (2021) yang menekankan bahwa akuntansi mencakup proses pencatatan, penggolongan, dan pengikhtisaran transaksi keuangan yang dilakukan secara *sistematis dan kronologis*, sehingga menghasilkan laporan keuangan yang berguna bagi pihak *manajemen* maupun pihak luar. Dengan demikian, penerapan sistem akuntansi yang efektif dapat menjadi fondasi utama bagi perusahaan untuk mengelola sumber daya dan aktivitas bisnis secara *optimal*.

Untuk mendukung proses pencatatan dan pelaporan tersebut, dibutuhkan sistem informasi akuntansi yang efektif. Sistem informasi akuntansi yang efektif adalah sistem yang mampu menyediakan informasi akurat, *relevan*, dan tepat waktu yang

dibutuhkan oleh pihak *internal* maupun *eksternal* perusahaan. Menurut Bodnar & Hopwood (2016), sistem informasi akuntansi yang efektif adalah sistem yang mampu mengumpulkan, memproses, dan melaporkan informasi secara akurat dan tepat waktu, serta dapat meningkatkan *efisiensi* operasional dan pengendalian *internal*. Romney & Steinbart (2014) juga menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi yang efektif harus mampu menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pengambilan keputusan, mengurangi ketidakpastian, dan mendukung pencapaian tujuan organisasi. Sejalan dengan itu, Wilkinson (2000) menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi yang efektif adalah sistem yang dapat menghasilkan *output* sesuai kebutuhan manajemen baik dari segi kecepatan, keandalan, maupun kelengkapan informasi. Sementara itu, Gelinis & Dull (2012) menegaskan bahwa *efektivitas* suatu sistem informasi akuntansi ditentukan oleh kemampuannya dalam menyediakan informasi yang *relevan* dan dapat diandalkan, serta mendukung proses bisnis secara menyeluruh. Oleh karena itu, pemilihan dan penerapan sistem akuntansi yang tepat akan membantu perusahaan dalam mencatat, mengelola, dan melaporkan transaksi penjualan secara efisien, sehingga berkontribusi terhadap peningkatan kinerja

dan daya saing usaha.

B. Romney & Steinbart (2015) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data guna menghasilkan informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan *manajerial* maupun *operasional*. Selain itu, Mulyadi (2018) mendefinisikan sistem akuntansi sebagai organisasi yang terdiri atas *formulir*, catatan, dan laporan yang terkoordinasi, yang dirancang sedemikian rupa agar dapat menyediakan informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen dalam mengendalikan perusahaan. Sistem ini tidak hanya penting bagi perusahaan besar, tetapi juga bagi usaha kecil dan menengah, termasuk para pengusaha songket yang kini mulai merambah pasar modern. Mendukung *integrasi* sistem penjualan *digital* dengan akuntansi sangat sesuai untuk usaha songket menghadapi era *e-commerce*. Melatnebar & Susanti (2022) Pelatihan penggunaan *e-platform (marketplace)* untuk meningkatkan kemampuan pemasaran digital. Menekankan bahwa pelatihan digital dan *integrasi* sistem (termasuk akuntansi *digital*) *signifikan* dalam mendorong *efisiensi* operasional dan *volume* penjualan.

Dalam kegiatan usaha, perusahaan umumnya terbagi menjadi tiga jenis, yaitu

perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan *manufaktur*. Menurut Hery (2017), perusahaan jasa merupakan *entitas* yang menyediakan layanan kepada *konsumen* tanpa menghasilkan barang berwujud, sedangkan Baridwan (2014) menambahkan bahwa perusahaan jasa memperoleh pendapatan dari *aktivitas* pemberian layanan tanpa *aktivitas* pembelian atau penjualan barang dagangan. Di sisi lain, Munawir (2010) mendefinisikan perusahaan dagang sebagai perusahaan yang membeli barang jadi untuk kemudian dijual kembali tanpa mengubah bentuk barang tersebut, yang didukung oleh pendapat Harahap (2012) bahwa perusahaan dagang berperan sebagai perantara yang menyalurkan barang dari *produsen ke konsumen*. Sementara itu, menurut Mulyadi (2016), perusahaan *manufaktur* merupakan perusahaan yang mengubah bahan baku menjadi barang jadi melalui proses *produksi*, dengan tiga elemen biaya utama yaitu biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Supriyono, 2011). Penjelasan ini penting untuk memahami posisi usaha songket sebagai usaha dagang yang harus menerapkan sistem pencatatan yang sesuai.

Penjualan menjadi salah satu *aspek vital* dalam keberlangsungan usaha, karena berhubungan langsung dengan pendapatan

yang diperoleh perusahaan. Abdullah & Tantri (2016: 3) menyebutkan bahwa penjualan merupakan bagian dari aktivitas *promosi* yang termasuk dalam sistem pemasaran secara keseluruhan, sedangkan Sumiyati (2021) *mendefinisikan* penjualan sebagai aktivitas memperoleh uang dari pihak lain melalui penjualan barang atau jasa. Semakin tinggi tingkat penjualan, semakin besar pula pendapatan dan keuntungan yang dapat diraih perusahaan, sehingga pengelolaan sistem penjualan yang baik menjadi keharusan. Bahari (2017) menyatakan bahwa sistem akuntansi penjualan mencakup *prosedur-prosedur* yang dirancang untuk mengelola *transaksi* penjualan, baik tunai maupun *kredit*, secara efektif guna menjamin kelancaran proses bisnis. Hal ini juga berlaku bagi usaha songket yang berusaha mengembangkan pasar secara *profesional* dan terstruktur. Menurut Melatnebar (2021) pemasaran *digital* memiliki kontribusi yang *signifikan* bagi pertumbuhan UMKM kala ini karena selain mudah dijangkau *konsumen*, para pedagang pun dapat menekan anggaran *promosi*. Dalam konteks ini, peran admin penjualan juga menjadi bagian *integral* dalam mendukung sistem *digitalisasi* penjualan dan pelaporan keuangan yang efisien.

Perusahaan yang bergerak dalam bidang

penjualan songket menghadapi tantangan besar untuk menjaga *efisiensi*, terutama dalam hal pencatatan *transaksi*, pengelolaan stok, dan pelaporan keuangan, yang semuanya berkaitan erat dengan penerapan sistem akuntansi yang memadai. Penerapan sistem akuntansi yang baik dapat membantu perusahaan meningkatkan *efisiensi* penjualan dengan meminimalkan kesalahan pencatatan, mempercepat proses administrasi, menyediakan data yang akurat untuk *evaluasi*, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik. Menurut Horngren & Harrison (2013), sistem akuntansi yang tepat akan memperkuat daya saing perusahaan dengan menyediakan informasi yang *relevan* dan tepat waktu bagi *manajemen*. Oleh karena itu, fokus pada sistem akuntansi penjualan sangat penting untuk meningkatkan kinerja usaha songket. Usaha songket dapat diuntungkan melalui *implementasi platform* penjualan *digital terintegrasi* dengan sistem akuntansi meningkatkan *visibilitas* dan *efisiensi* pengolahan *order*, penerimaan pembayaran, dan pelaporan. Melatnebar et al (2021) menekankan bahwa pelatihan SMK terhadap pemanfaatan *marketplace online* secara *signifikan* meningkatkan kemampuan mereka menjajakan produk, terutama di masa pandemi. Model ini menggambarkan bagaimana dukungan

sistem (termasuk akuntansi *digital* dan *e-commerce*) mampu mendorong *efisiensi operasional* dan peningkatan *volume* penjualan

Namun demikian, dalam praktiknya masih banyak usaha songket yang mengalami kendala dalam pengelolaan pencatatan dan pelaporan penjualan yang efektif. Kendala tersebut umumnya meliputi kurangnya pemahaman pelaku usaha terhadap sistem akuntansi, keterbatasan sumber daya manusia yang kompeten di bidang akuntansi, serta tidak tersedianya perangkat atau sistem yang mendukung pencatatan secara *sistematis*. Menurut Mulyadi (2016), salah satu penyebab utama *ketidakefisienan* dalam pencatatan *transaksi* adalah karena lemahnya sistem pengendalian *internal* dan kurangnya *dokumentasi* yang lengkap terhadap proses *transaksi*. Hal ini berdampak pada kesalahan pencatatan, keterlambatan dalam pelaporan, hingga ketidaksesuaian antara data penjualan dan *kondisi riil* di lapangan. Selain itu, Harahap (2012) menambahkan bahwa pelaku usaha kecil dan menengah sering kali mengabaikan pentingnya laporan keuangan karena dianggap rumit dan tidak langsung terlihat manfaatnya, sehingga mereka lebih memilih sistem pencatatan manual yang rentan terhadap kesalahan. Kendala-kendala ini menyebabkan proses

penjualan tidak tercatat dengan baik, laporan keuangan tidak tersusun secara akurat, dan akhirnya menghambat pengambilan keputusan yang tepat oleh manajemen.

Menurut Lusiawati & Melatnebar (2025) perusahaan yang mampu mendapatkan laba tinggi perlu mempertimbangkan kewajiban pajak sesuai dengan keuntungan yang diperoleh, karena tingkat *profitabilitas* yang tinggi memperlihatkan potensi *profit* yang besar. Untuk itu, perusahaan perlu *mengidentifikasi peluang*, persaingan dan selera *konsumen*.

Hal ini dapat berdampak pada ketidaktepatan informasi yang digunakan dalam pengambilan keputusan, yang akhirnya menurunkan *efisiensi operasional* dan potensi keuntungan perusahaan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas tentang hubungan antara penerapan sistem akuntansi dengan peningkatan *efisiensi* proses penjualan, khususnya dalam usaha songket seperti Oryson Official. Hasilnya nanti dapat menjadi acuan bagi pengusaha songket untuk mengoptimalkan penggunaan sistem akuntansi sehingga dapat meningkatkan *produktivitas*, meminimalisir kesalahan, dan mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk menulis Tugas Akhir dengan judul

**“Penerapan sistem akuntansi dalam mendukung operasional penjualan songket pada Songket Oryson Official”.**

## **PELAKSANAAN**

### **Tugas yang dilakukan**

Selama magang, tugas sehari-hari yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

1. Menerima dan mencatat pesanan pelanggan yang masuk melalui media sosial dan *WhatsApp* secara detail, meliputi nama pelanggan, jenis produk songket, jumlah, harga, dan tanggal pengiriman.
2. Memastikan kelengkapan data pesanan sebelum diteruskan ke bagian *produksi* dan *packing*.
3. *Mengkoordinasikan* stok produk dengan bagian penun dan *packing* untuk memastikan ketersediaan barang sesuai pesanan.
4. Membuat dan mengelola dokumen administrasi seperti nota pesanan, surat jalan, dan *invoice* penjualan.
5. Memasukkan data pesanan ke dalam sistem pencatatan administrasi secara teratur dan rapi.
6. Mengatur jadwal pengiriman dan berkoordinasi dengan bagian *kurir* agar proses pengantaran barang berjalan lancar.

7. Menyimpan arsip dokumen penjualan dan pengiriman untuk keperluan laporan dan *audit internal*.
8. *Mengupdate* data pelanggan dan melakukan pencatatan riwayat *transaksi* secara berkala.
9. Menyampaikan laporan harian mengenai *status* pesanan dan pengiriman kepada atasan.

### **Uraian Pekerjaan Kerja Magang**

1. Mempelajari cara menerima dan mencatat pesanan pelanggan yang masuk melalui *WhatsApp* dan media sosial, termasuk data lengkap pelanggan dan pesanan.
2. Mempelajari cara mengkoordinasikan stok barang dengan bagian penunjang dan *packing* untuk memastikan ketersediaan produk sesuai pesanan
3. Mempelajari cara membuat dan mengelola dokumen *administrasi* seperti *nota* pesanan, surat jalan, dan *invoice* penjualan.
4. Mempelajari cara memasukkan data pesanan ke dalam sistem administrasi *internal* dengan rapi dan teratur.
5. Mengatur jadwal pengiriman dan koordinasi dengan bagian *kurir* untuk memastikan proses pengantaran barang berjalan lancar.
6. Mempelajari cara menyimpan dan mengarsipkan dokumen penjualan dan pengiriman untuk keperluan laporan dan *audit internal*

7. Mempelajari cara *mengupdate data* pelanggan dan melakukan pencatatan riwayat transaksi secara berkala.
8. Membantu bagian pemasaran dan *konten kreator* dalam pengelolaan data dan *administrasi* pendukung *promosi* bila dibutuhkan.

### **Proses Pelaksanaan**

- Tahap Persiapan  
Penulis mengajukan permohonan kepada Songket Oryision Official Setelah surat permohonan selesai, tersebut Kemudian perusahaan memberikan surat balasan untuk dan menyetujui penulis melaksanakan Kerja Magang kemudian perusahaan menyetujui permohonan penulis untuk dapat melaksanakan kerja magang dengan judul yang telah disampaikan.
- Tahap Pelaksanaan  
Pelaksanaan Kerja Magang dimulai pada tanggal 02 September 2024 s/d 30 November 2024. Penulis melaksanakan kerja magang setiap hari kerja senin s/d jumat pukul 08.00-17.00 WIB.
- Tahap Pelaporan  
Penulis menyusun laporan Kerja Magang untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Budhhi Dharma. Penulis mempersiapkan laporan Kerja Magang dimulai dari 02 September 2024 s/d 30 November 2024.

## HASIL

### Kendala yang ditemukan

Selama pelaksanaan kegiatan magang pada Songket Oryson Official, penulis menghadapi beberapa kendala dalam pelaksanaan tugas sebagai admin penjualan, yaitu:

1. Pencatatan *transaksi* masih dilakukan secara manual sebagian besar *transaksi* penjualan masih dicatat menggunakan buku atau nota tulis tangan, sehingga *rentan* terhadap kesalahan, seperti salah jumlah, lupa mencatat, atau dokumen hilang.
2. Kurangnya pemahaman sistem akuntansi oleh karyawan beberapa staf belum memahami alur pencatatan yang sesuai standar akuntansi, sehingga laporan yang dihasilkan terkadang tidak *konsisten* atau tidak lengkap.
3. Penggunaan *sistem digital* belum maksimal, tidak tersedianya komputer khusus sehingga pemanfaatannya belum *optimal* untuk *otomatisasi* pencatatan atau pelaporan penjualan.

### Solusi atas Kendala yang ditemukan

Solusi yang dapat dilakukan terkait beberapa kendala yang ditemukan selama pelaksanaan kerja magang berlangsung, yaitu:

1. Mengusulkan *digitalisasi sistem* pencatatan penjualan, dengan menggunakan aplikasi sederhana seperti *Microsoft Excel* atau *software akuntansi berbasis cloud*, guna mengurangi kesalahan manual dan mempercepat proses *input* data serta pembuatan laporan.
2. Membuat *format* standar pemesanan yang wajib diisi oleh tim penjualan atau *marketing*, yang mencakup informasi lengkap seperti nama *pelanggan*, jenis dan jumlah barang, metode pembayaran, serta tanggal pengiriman, agar proses *input* pesanan dapat berjalan lebih lancar dan *akurat*.
3. *Merekomendasikan* penerapan sistem *manajemen stok* yang lebih rapi dan *terintegrasi*, agar data ketersediaan barang dapat dipantau secara langsung dan mengurangi risiko ketidaksesuaian antara catatan dan kondisi gudang.
4. Melakukan pengarsipan dokumen secara *sistematis*, baik dalam bentuk fisik maupun digital untuk memudahkan pencarian data penjualan, bukti pembayaran, maupun *invoice* ketika dibutuhkan
5. *Mengoptimalkan* komunikasi dan koordinasi antara bagian *marketing*, admin penjualan, dan gudang, dengan membuat grup komunikasi atau jadwal

rutin pengecekan pesanan dan stok, agar alur kerja lebih *sinkron* dan terhindar dari keterlambatan atau kesalahan pengiriman barang.

## KESIMPULAN

Selama menjalani kegiatan magang di Songket Oryson Official selama 3 (tiga) bulan, penulis memperoleh pemahaman langsung mengenai bagaimana proses administrasi penjualan berjalan dalam bisnis kerajinan tradisional modern. Maka dari itu, diambil beberapa kesimpulan yang dapat diungkapkan, sebagai berikut:

1. Fungsi *administrasi* penjualan memiliki peran *strategis* dalam memastikan setiap proses *transaksi* berjalan tertib dan *terdokumentasi* dengan baik. Admin penjualan tidak hanya menangani dokumen, tetapi juga menjadi titik *koordinasi* antara bagian *produksi*, gudang, dan layanan *pelanggan*
2. Setiap tahapan penjualan, mulai dari pencatatan pesanan, proses pengemasan, hingga pengiriman barang kepada pelanggan, dilakukan secara tepat waktu dan sesuai jadwal yang telah ditetapkan.
3. Penerapan dokumen seperti *nota* penjualan, *invoice*, bukti pengiriman, dan laporan penjualan bulanan sudah

berjalan, dan pelaporan dapat ditingkatkan untuk mendukung *akuntabilitas* dan *efisiensi*

## REFERENSI

- Abdullah, T., & Tantri, F. (2016). *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada.
- B. Romney, S., & Steinbart, P. J. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat.
- Bahari, I. S. (2017). *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Intern Pada PT. Sumber Purnama Sakti Motor Lamongan*. Universitas Brawijaya.
- Baridwan, Z. (2014). *Intermediate Accounting*. BPPE.
- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2016). *Accounting Information System*. 1–23.
- Djamarin. (1977). *Pengetahuan Barang Tekstil*. Bandung.
- Gelinas, U., & Dull, B. R. (2012). *Accounting Informations System*. Pengertian.Website. <http://pengertian.website/pengertian-sistem-ciri-ciri-sistem-dan-unsur-sistem/> <https://centrausaha.com/sistem-informasi-akuntansi-pengertian-tujuan-fungsi-contoh-materi/>
- Harahap, S. S. (2012). *Teori akuntansi*. Rajagrafindo Persada.
- Hery. (2017). *Analisis Laporan Keuangan Integrated and Comprehensive*. Grasindo.
- Horngren, C. T., & Harrison, W. T. (2013). *Akuntansi*. Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*. PT Indeks.
- Lusiawati, & Melatnebar, B. M. (2025). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Leverage, Ukuran Perusahaan, Return on Assets dan Capital Intensity terhadap Tax Avoidance Studi Empiris pada perusahaan Industri Sub Sektor Property dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2018 –. *Jurnal*

- Akuntansi*, 4(1).
- Melatnebar, B. (2021). Pengkreditan Pajak Penghasilan Pasal 24 Sebagai Perencanaan Pajak Yang Efektif. *Jurnal Akuntansi Manajerial*, 6(1), 47–70. <https://doi.org/10.52447/jam.v6i1.4593>
- Melatnebar, B., Kurniawan, K., Jenni, & Suhendr. (2021). Pelatihan Penggunaan Marketplace Online Kepada Pemuda Pemudi Di Kelurahan Kotabumi Sebagai Strategi Meningkatkan Penjualan Di Masa Pandemi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, 1(2), 1–8.
- Melatnebar, B., & Susanti, M. (2022). Pelatihan Literasi Pajak UMKM Berbasis Harmonisasi Undang-Undang Pajak Pada UMKM Kotabumi Tangerang. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 1(2), 8–16. <https://doi.org/10.59025/js.v1i2.3>
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2018). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- Munawir, S. (2010). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty.
- Purwanti, R., & Siregar, S. M. (2016). Sejarah songket berdasarkan data arkeologi. *Siddhayatra*, 21(2), 97–106.
- Romney, M., & Steinbart, P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat.
- Soemarso. (2018). *Etika dalam Bisnis dan Profesi Akuntan dan Tata Kelola Perusahaan*. Salemba Empat.
- Sumarno, & Eddy. (2021). *Pengantar Akuntansi*. CV Media Sains Indonesia.
- Sumiyati, Y. N. (2021). *Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI*. PT Gramedia.
- Supriyono. (2011). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. BPFE.
- Wilkinson, J. W. (2000). *Sistem Akunting dan Informasi*. Binarupa Aksana.