

TINJAUAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN BARANG DAGANG SECARA KREDIT PADA PT. RAJAWALI NUSINDO CABANG BANDUNG

by Silvy Dwi Pertiwi

Submission date: 23-Aug-2019 12:58PM (UTC+0700)

Submission ID: 1162608077

File name: SilvyDwiPertiwi_21316005_Artikel_3.docx (33.94K)

Word count: 2761

Character count: 18317

**TINJAUAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN BARANG DAGANG SECARA KREDIT
PADA PT. RAJAWALI NUSINDO CABANG BANDUNG**

*Review of the Procedures for Selling Merchandise on Credit at
PT. Rajawali Nusindo Branch Bandung*

Pembimbing :
Adi Rachmanto, S.Kom., M.Kom

Disusun Oleh :
Silvy Dwi Pertiwi
21316005

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG
2019**

Email : silvydwipp@gmail.com

ABSTRACT

This Final Project Research was conducted at PT. Rajawali Nusindo Bandung Branch. The purpose of this study is to find out the procedure for selling merchandise on credit, related parts in the procedure for selling merchandise on credit and documents used in the procedure of selling merchandise on credit.

The method of writing and compiling this research activity uses descriptive methods. This method is done by giving a clear picture of the title to be observed. Data collection techniques used are observation, interviews and literature.

The conclusion of this final report shows that the procedure of selling merchandise on credit at PT. Rajawali Nusindo Bandung Branch has done well, the relevant parts and documents used in the procedure of selling merchandise are quite complete. However, the procedure for selling merchandise is hampered if the centralized Oracle DTMS (Distribution Trading Management System) system allows network disruption that will hinder the sales transaction process at the branch. The efforts made by PT. Rajawali Nusindo Bandung Branch to minimize the obstacles that occur that is submitting complaints about the Oracle DTMS application system so that it is improved to be more effective and efficient.

Keyword: Procedure, Related section, Document used

I. PENDAHULUAN

Perusahaan berdasarkan jenis usahanya atau berdasarkan jenis produk yang dihasilkan dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu perusahaan manufaktur, perusahaan dagang, dan perusahaan jasa. Perusahaan dagang dan perusahaan jasa sama-sama menjual produk, perbedaannya yaitu produk yang ditawarkan oleh perusahaan jasa tentu saja berupa jasa sedangkan perusahaan dagang menjual produk yang berupa barang dagangan. (Hery,2016:103)

Aktivitas perusahaan dagang meliputi pembelian barang dagang dari *supplier* dan kemudian dijual kembali barang dagang yang telah dibelinya tersebut kepada konsumen atau pelanggan dengan maksud untuk memperoleh keuntungan. Barang dagang yang masih tersedia sampai dengan akhir periode akuntansi dinamakan persediaan barang dagangan (*merchandise inventory*). (Hery,2016:103)

Penjualan barang dagangan adalah operasi perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Barang yang diperoleh dari pemasok dijual kembali kepada konsumen sama halnya dengan pembelian, yaitu dimana transaksinya akan dicatat di dalam perkiraan buku besar (*general ledger*) yang dikenal dengan penjualan (*sales*), walaupun yang lebih tepat nama perkiraan sebenarnya adalah penjualan barang dagangan. Sebagaimana dalam pembelian, dalam penjualan-pun adakalanya dilakukan tunai maupun kredit. (Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini,2014:81-82)

Identifikasi masalah dalam penelitian ini yaitu masih penyesuaian sistem dalam prosedur penjualan barang dagang secara kredit dari *FoxPro* menjadi *DTMS Oracle (Distribution Trading Management System Oracle)*, dan sistem *DTMS* yang terpusat memungkinkan terjadinya gangguan jaringan yang akan menghambat proses transaksi penjualan di cabang.

Tujuan dari pelaksanaan penelitian ini yaitu untuk mengetahui prosedur penjualan barang dagang pada perusahaan dagang seperti di PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung, untuk mengetahui bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan barang pada perusahaan dagang seperti di PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung, untuk mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang digunakan dalam prosedur penjualan barang pada perusahaan dagang seperti di PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung.

Kegunaan akademis penelitian ini sangat berguna sekali bagi penulis untuk mengetahui informasi prosedur atas penjualan barang dagang pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung. Selain itu pula, penulis diharapkan mampu menerapkan ilmu yang telah didapat di kampus dan di tempat penelitian.

Lokasi penelitian ini bertempat di jalan. Soekarno-Hatta no. 493, Cijagra, Lengkong, Kota Bandung, Jawa Barat.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian prosedur menurut Mulyadi (2016:4) yaitu:

"Suatu urutan kegiatan k⁸kal yang melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang."

Menurut Ardiyose (2013:734) pengertian prosedur yaitu sebagai berikut:

"Suatu bagian atau sistem yang merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa orang dalam satu atau beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan secara beragam. Dalam setiap perusahaan memiliki prosedur untuk mencapai tujuan akhir."

Menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:81&82) penjualan merupakan:

"Penjualan barang dagangan adalah operasi perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Barang yang diperoleh dari pemasok dijual kembali kepada konsumen sama halnya dengan pembelian, yaitu dimana transaksinya akan dicatat di dalam perkiraan buku besar (*general ledger*) yang dikenal dengan penjualan (*sales*), walaupun yang lebih tepat nama perkiraan sebenarnya adalah penjualan barang dagangan."

Menurut Carl S. Warren, James M. Reeve, Jonathan E.Duchac and all (2015:289) pengertian retur penjualan yaitu sebagai berikut:

"Barang yang sudah terjual dapat dikembalikan oleh pembeli kepada penjual, yang dari sisi penjual merupakan retur penjualan (*sales return*). Di samping itu, karena barang rusak, cacat, atau alasan lain, penjual dapat mengurangi harga barang, yang disebut sebagai potongan penjualan."

Menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:84) potongan penjualan yaitu:
"Sales discount merupakan potongan penjualan. Agar pembeli mempercepat pembayaran kreditnya, perusahaan memotivasi dengan memberikan potongan penjualan (*sales discount*), jangka waktu potongan ditetapkan dalam syarat atau perjanjian jual-beli yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, seperti yang dijelaskan dalam pembelian."

6

Menurut Mulyadi (2013:201) pengertian penjualan kredit yaitu:
"Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut."

Menurut L.M. Samryn (2014:250) pengertian penjualan kredit yaitu sebagai berikut:

"Penjualan kredit yaitu penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli."

Menurut Mulyadi (2016:175), prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan, dalam prosedur ini yang berperan yaitu fungsi penjualan. Fungsi penjualan berfungsi menerima pesanan dari pelanggan dan dicatat dalam surat order pembeli.
2. Prosedur Persetujuan Kredit, dalam prosedur ini fungsi penjualan berperan untuk meminta surat persetujuan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.
3. Fungsi pengiriman, fungsi pengiriman berfungsi untuk mengirimkan barang ke pelanggan sesuai dengan pesanan yang tercantum dalam surat order pengiriman.
4. Prosedur Penagihan, dalam prosedur ini yang berperan yaitu fungsi penagihan. Fungsi penagihan berfungsi untuk membuat faktur penjualan dan memberikannya ke pelanggan.
5. Prosedur Pencatatan Piutang, fungsi penjualan mencatat faktur penjualan ke dalam kartu piutang yang berfungsi sebagai catatan piutang.
6. Prosedur Distribusi Penjualan, manajemen memerlukan data penjualan yang akan di distribusikan oleh bagian fungsi akuntansi.

Menurut Mulyadi (2016:168), fungsi yang terkait atau bagian yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu:

3

1. Fungsi Penjualan bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pelanggan.
2. Fungsi Kredit bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi ke pelanggan.
3. Fungsi Gudang bertanggung jawab menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan dan menyerahkannya ke bagian pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang ke pelanggan sesuai dengan surat order pengiriman.
5. Fungsi Penagihan bertanggung jawab untuk membuat faktur dan memberikan faktur penjualan ke pelanggan.
6. Fungsi Akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit.

Menurut Mulyadi (2016:170), dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit adalah:

1. Surat Order Pengiriman, merupakan dokumen pokok atau dokumen penting yang berfungsi untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.
2. Faktur Penjualan dan Tembusannya, faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Tembusan faktur penjualan terdiri dari faktur penjualan (*Customer's Copy*), tembusan piutang (*Account Receivable Copy*), tembusan jurnal penjualan (*Sales Journal Copy*), tembusan analisis (*Analysis Copy*), dan tembusan wiraniaga (*Sales Person Copy*).
3. Bukti Memorial merupakan dokumen sumber yang berfungsi untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum, dan berfungsi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

III. OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

Objek penelitian merupakan variabel tertentu yang diteliti oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan. Dalam penelitian ini penulis mengambil objek penelitian sesuai dengan judul yang penulis ambil yaitu tinjauan atas prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung.

Menurut Sugiyono (2016:39) pengertian objek penelitian yaitu sebagai berikut:

“Objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variabel tertentu yang ditetapkan untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan.

Menurut Husein Umar (2013:18) pengertian objek penelitian yaitu:

“Sasaran yang ingin dicapai oleh peneliti untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang suatu hal.”

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk menyelidiki keadaan, atau kondisi untuk mendapatkan data dengan tujuan tertentu dan kegunaan tertentu.

Menurut Sugiyono (2015:2) pengertian metode penelitian adalah sebagai berikut:

“Merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu, cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan.”

Menurut Yvonne Augustine dan Robert Kristaung (2013:145) metode penelitian ialah:

“Sebuah aktivitas yang memberikan kontribusi dalam memahami fenomena yang menjadi perhatian melalui penelitian.”

Menurut Sugiyono (2015:29) pengertian metode deskriptif merupakan:

“Metode deskriptif merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.”

Menurut Arikanto (2013:174) pengertian metode deskriptif merupakan:

“Penelitian yang bertujuan untuk menyelidiki keadaan, kondisi yang hasilnya sudah dipaparkan dalam laporan penelitian.”

Dalam pengumpulan data penulis melakukan berbagai macam cara agar data yang di dapat sesuai dengan yang diinginkan, teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam mengumpulkan data penelitian adalah sebagai berikut:

a. *Observasi* (pengamatan langsung)

Menurut Sugiyono (2016:203) bahwa *observasi* adalah sebagai berikut:

"*Observasi* dilakukan dengan pengamatan langsung di lapangan yang digunakan untuk menentukan faktor layak yang didukung melalui wawancara survey analisis jabatan."

1

Penulis melakukan pengamatan secara langsung mengenai kegiatan perusahaan PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung tempat penulis melakukan penelitian, lebih tepatnya pada bagian penjualan barang dagang secara kredit.

b. Wawancara (*Interview*)

Menurut Sugiyono (2016:194) pengertian wawancara adalah sebagai berikut:

"Digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari respondenya sedikit atau kecil."

1

Dalam penelitian ini penulis melakukan tanya jawab secara langsung dengan bagian-bagian yang terkait dalam penulisan penelitian ini, yaitu mengenai prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung.

c. Studi Pustaka

1

Penulis mencari buku yang sesuai dengan judul yang diambil dalam tugas akhir ini. Data yang diperoleh dari studi pustaka adalah sumber informasi yang ditemukan oleh para ahli yang kompeten dibidangnya masing-masing sehingga relevan dengan pembahasan yang sedang diteliti.

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah dari mana data tersebut dapat diperoleh dan memiliki informasi kejelasan tentang bagaimana mengambil data tersebut dan bagaimana data tersebut diolah.

Sumber data terdiri dari:

1. Data primer menurut Sugiyono (2016:137) data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data.
2. Data sekunder menurut Sugiyono (2016:137) sumber data sekunder yaitu sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Menggunakan data sekunder apabila peneliti mengumpulkan, informasi dari data yang telah diolah oleh pihak lain.

Dari definisi di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa sumber data primer merupakan data yang langsung di dapatkan oleh penulis saat melakukan penelitian, dimana dilakukan dengan cara observasi dan wawancara melalui pihak perusahaan yang bersangkutan dengan judul tugas akhir ini. Sedangkan dari definisi sumber data sekunder di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa sumber data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung atau melalui sumber lain yang penulis dapatkan yaitu data yang diperoleh dari studi pustaka.

IV. HASIL PENELITIAN

Prosedur penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:175) yaitu prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur faktur/penagihan, dan prosedur pencatatan akuntansi. Sedangkan prosedur penjualan barang dagang secara kredit di PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung yaitu prosedur penerimaan pesanan penjualan, prosedur pembuatan faktur/SPB, prosedur pengeluaran barang dagang, dan prosedur penyerahan faktur. Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung,

dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung terdapat perbedaan dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi seperti prosedur pencatatan akuntansi, dan prosedur penagihan. Dalam PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung prosedur penjualan barang dagang secara kredit hanya sampai prosedur penyerahan faktur ke bagian piutang. Prosedur penjualan barang dagang secara kredit terhambat jika sistem *DTMS Oracle (Distribution Trading Management System)* yang terpusat memungkinkan terjadinya gangguan jaringan yang akan menghambat proses transaksi penjualan di cabang. Upaya yang dilakukan untuk meminimalisir hambatan yang terjadi yaitu menyampaikan keluhan mengenai *system* aplikasi *DTMS Oracle* bisa ditingkatkan menjadi lebih efektif dan efisien.

Prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung yaitu:

1. **Prosedur Penerimaan Pesanan Penjualan**
Prosedur penerimaan pesanan penjualan dimulai sejak diterimanya pesanan dari pelanggan baik lisan maupun tertulis dan berakhir setelah diterbitkannya surat pesanan *intern*.
2. **Prosedur Pembuatan Faktur/SPB**
Prosedur ini dimulai sejak surat pesanan *intern* sampai kepada administrasi penjualan dan berakhir setelah SPB diserahkan ke gudang.
3. **Prosedur Pengeluaran Barang**
Prosedur pengeluaran barang dimulai sejak diterimanya faktur/SPB oleh gudang dan berakhir setelah barang beserta faktur lembar ke empat diterima oleh pelanggan dan faktur/SPB lembar ke satu sampai dengan ke tiga disampaikan ke gudang.
4. **Prosedur Penyerahan Faktur**
Prosedur ini dimulai sejak faktur/SPB lembar ke satu sampai ke dua diberikan ke bagian piutang dan berakhir setelah membuat daftar penagihan.

Bagian-bagian yang terkait pada prosedur penjualan barang dagang secara kredit dalam teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016:168) yaitu fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi sedangkan pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung melibatkan bagian-bagian seperti kepala cabang, pelanggan, koord. pesanan, adm. penjualan, apoteker, kepala gudang, bagian gudang, loper, piutang. Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan antara teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2016:168) dengan hasil penelitian di PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung. Dalam SOP PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung tidak terdapat fungsi penagihan dan fungsi akuntansi karena dalam prosedur nya saja hanya sampai prosedur penyerahan faktur ke bagian piutang jadi fungsi penagihan, fungsi akuntansi tidak dimasukkan dalam prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo.

Menurut Mulyadi (2016:170) dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan barang dagang secara kredit yaitu surat order pengiriman, faktur penjualan, rekapitulasi harga pokok penjualan, dan bukti memorial sedangkan dalam PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung dokumen yang digunakan yaitu surat pesanan *intern*, surat pesanan *extern*, SPB/faktur, dan buku ekspedisi. PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung tidak mencantumkan dokumen rekapitulasi harga pokok dalam SOP dikarenakan rekapitulasi harga pokok sudah tersistem dalam aplikasi *DTMS Oracle*. Jadi jika membutuhkan rekapitulasi harga pokok dapat dilihat dalam aplikasi *DTMS Oracle* sub penjualan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa :

1. Prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung terdapat 4 prosedur yaitu prosedur penerimaan pesanan penjualan, prosedur pembuatan SPB/faktur, prosedur pengeluaran barang dan prosedur penyerahan faktur ke bagian piutang. Prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung terdapat perbedaan dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi. Prosedur penjualan barang dagang terhambat jika sistem *DTMS (Distribution Trading Management System Oracle)* yang terpusat memungkinkan terjadinya gangguan jaringan yang akan menghambat proses transaksi penjualan di cabang. Upaya yang dilakukan PT. Rajawali Nusindo
2. Bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung yaitu kepala cabang, pelanggan, koord. pesanan, adm. penjualan, apoteker, kepala gudang, bagian gudang, loper, piutang. Terdapat perbedaan antara teori yang dikemukakan oleh Mulyadi dengan bagian-bagian yang terkait dalam prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung.
3. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan barang dagang secara kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung yaitu surat pesanan *intern*, surat pesanan *extern*, SPB/faktur, dan buku ekspedisi. PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung tidak mencantumkan dokumen rekapitulasi harga pokok dalam SOP dikarenakan rekapitulasi harga pokok sudah tersistem dalam aplikasi *DTMS Oracle*.

SARAN

Setelah melakukan penelitian atas prosedur penjualan barang dagang secara kredit yang dilakukan di PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung, penulis akan memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis maupun instansi sebagai berikut:

1. Lebih diperjelas lagi uraian kegiatan prosedur penjualan barang dagang secara kredit dalam SOP PT. Rajawali Nusindo Cabang Bandung agar mudah dipahami.
2. Akan lebih baik jika bagian fungsi akuntansi dimasukkan ke dalam prosedur penjualan barang dagang secara kredit karena ada hubungannya dengan prosedur penjualan barang dagang.
3. Penataan terhadap dokumen-dokumen digudang lebih rapih lagi.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Agustine, Yvonne. 2013. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Akuntansi*. Jakarta: Dian Rakyat
- Ardiyose. 2013. *Kamus Standar Akuntansi*. Citra Harta Prima: Jakarta
- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini. 2014. *Dasar Akuntansi*. Bandung: Rekayasa Sains.
- Hery, 2016, *Akuntansi Dasar 1 & 2*. Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia
- Husein Umar. 2013. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Rajawali
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Keempat, Jakarta: Salemba Empat

Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat

Samryn, L. M. 2014. *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Jakarta: Rajawali Pers

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta

Warren, Carl S., dkk. 2014. *Accounting-Indonesia Adaptation 25th Edition*. Jakarta: Salemba Empat

TINJAUAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN BARANG DAGANG SECARA KREDIT PADA PT. RAJAWALI NUSINDO CABANG BANDUNG

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

20%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

13%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

elib.unikom.ac.id

Internet Source

5%

2

hanifsky.blogspot.com

Internet Source

3%

3

ml.scribd.com

Internet Source

3%

4

ejournal.unsrat.ac.id

Internet Source

2%

5

Submitted to Universiti Selangor

Student Paper

2%

6

ojs.unpatti.ac.id

Internet Source

2%

7

repository.unika.ac.id

Internet Source

2%

8

Submitted to Universitas Negeri Surabaya
The State University of Surabaya

Student Paper

2%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On