

Analisis Pembelian Barang Dagang Serta Pengadaan Barang Pada CV Kemenangan Jaya Trading

Egi Utami^{1*}, Niken Herawati²

^{1,2}Universitas Bina Sarana Informatika
Jalan Kramat Raya No.98 Jakarta Pusat, Indonesia

e-mail korespondensi: gitae2604@gmail.com

Abstrak - Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tahapan dalam pembelian dan pengadaan barang. Pembelian barang merupakan kegiatan membeli barang dagang dari pihak lain baik toko, maupun instansi lainnya yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan untuk memperoleh suatu barang. Sistem pembelian barang disuatu instansi perusahaan dagang sangat penting. Dimana setiap instansi perusahaan dagang memerlukan kebutuhan berbagai macam barang dagang untuk menjalankan kegiatan penjualan. Sebelum melaksanakan pembelian barang memerlukan beberapa langkah persiapan khusus pengadaan barang yaitu seperti form request permintaan barang dagang yang dibuat sebagai langkah awal dalam melakukan pengadaan barang kemudian dilanjutkan dengan tahapan pembelian barang dagang sesuai permintaan barang. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Teknik penelitian yang diambil menggunakan kuantitatif non statistik dengan menggunakan sampel jenuh (*Purposive Sampling*), yang berkaitan dengan pengolahan data secara mendalam dengan data dari hasil pengamatan, wawancara, dan dokumentasi tentang pembelian barang dagang serta pengadaan barang dagang pada perusahaan untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh tentang penelitian pembelian barang dagang di CV Kemenangan Jaya Trading, Jakarta. Pengelolaan Persediaan Barang merupakan salah satu faktor yang berperan dalam meningkatkan penjualan pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta karena tanpa dikelola dengan baik maka perusahaan tidak mengetahui kapan akan memesan dan mengeluarkan barang sehingga dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan.

Kata Kunci : Pembelian Barang, Pengadaan Barang, Penelitian Kualitatif

Abstract - This study aims to determine the stages in the purchase and procurement of goods. Purchasing goods is an activity of buying merchandise from other parties, both shops and other agencies, the process of which starts from planning the need to obtain an item. The system of purchasing goods in a trading company agency is very important. Where each trading company agency requires the needs of various kinds of merchandise to carry out sales activities. Before carrying out the purchase of goods requires several steps of special preparation for the procurement of goods, such as a request form for a request for merchandise which is made as the first step in procuring goods and then proceed with the stages of purchasing merchandise according to the request for goods. This study uses a qualitative research approach. The research technique used is quantitative non-statistical using a saturated sample (*Purposive Sampling*), which deals with in-depth data processing with data from observations, interviews, and documentation regarding the purchase of merchandise and the procurement of merchandise at the company to obtain an overall picture of research on purchasing merchandise at CV Kemenangan Jaya Trading, Jakarta. Goods Inventory Management is one of the factors that play a role in increasing sales at CV Victory Jaya Trading Jakarta because without good management the company does not know when to order and issue goods so that it can cause losses to the company.

Keywords : Purchase of Goods, Procurement of Goods, Qualitative Research

1. Pendahuluan

Pembelian barang merupakan kegiatan membeli barang dagang dari pihak lain baik toko, maupun instansi lainnya yang prosesnya dimulai dari perencanaan kebutuhan untuk memperoleh suatu barang. Pembelian barang dagang sangat dibutuhkan dalam memenuhi proses jalannya suatu keberhasilan perusahaan. Menurut (Aryadi & Wahyuni, 2019), pembelian merupakan suatu usaha yang dilakukan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan. Kegiatan pembelian ini merupakan salah satu fungsi dasar sebuah perusahaan, karena suatu perusahaan tidak akan dapat beroperasi dengan baik tanpa pengelolaan pembelian yang benar dan sesuai dengan prosedur.

Sedangkan menurut (Melaguhti et al., 2021) Pembelian barang dagang pada usaha dagang membutuhkan suatu prosedur sebagai bentuk pengendalian internal usaha dagang terhadap kegiatan pembelian barang dagang



untuk mencegah penyimpangan, kesalahan, atau kecurangan yang akan mengakibatkan kerugian. Sehingga perlu dilakukan pengawan terhadap fungsi ini, karena pembelian menyangkut investasi dana pada persediaan serta kelancaran arus bahan ke pada pabrik. Menurut Siahaya dalam (Munawir & Nugroho, 2020), dalam melakukan pengadaan barang, pemilihan pemasok barang diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan berbagai pertimbangan.

Sistem pembelian barang disuatu instansi perusahaan dagang sangat penting. Dimana setiap instansi perusahaan dagang memerlukan kebutuhan berbagai macam barang dagang untuk menjalankan kegiatan penjualan. Barang yang tidak layak digunakan dapat disortir untuk digantikan barang baru agar kegiatan jual beli dapat berjalan dengan lancar. Dalam pelaksanaan suatu kegiatan pembelian barang, pengadaan barang sangat diperlukan sehingga sebuah perusahaan dagang harus membentuk sebuah tim yang bertugas khusus dalam memenuhi kegiatan tersebut. Sebelum melaksanakan pembelian barang memerlukan beberapa langkah persiapan khusus pengadaan barang yaitu seperti form request permintaan barang dagang yang dibuat sebagai langkah awal dalam melakukan pengadaan barang kemudian dilanjutkan dengan tahapan pembelian barang dagang sesuai permintaan barang.

Menurut (Afifah & Setyantoro, 2021), pengadaan barang dan Manajemen menjadi sorotan sebagai aktivitas bisnis yang penting, *strategik*, dan *kritis* dalam suatu perusahaan guna merealisasikan jalannya suatu penjualan barang dagang. Menurut Tuanakotta dalam (Leatemia & Febryanti, 2020), pengertian barang dan jasa adalah sektor guna memperoleh barang atau jasa dengan harga yang dapat dipertanggungjawabkan, dengan jumlah dan mutu yang sesuai, serta tepat pada waktunya. Dan menurut Marbun dalam (Reichenbach et al., 2019), pengadaan barang dan jasa adalah mendapatkan barang dan jasa yang diinginkan yang dilakukan atas dasar pemikiran yang logis dan sistematis (the system of thought), mengikuti norma dan pengadaan barang dan jasa merupakan salah satu fungsi manajemen yang penting baik di sektor publik (pemerintahan) maupun di sektor swasta.

Menurut Murbaningsih dalam (Hamkah & Purwanto, 2018), agar pengadaan barang dapat mencapai tujuan sesuai dengan kriteria kinerja yang diharapkan, maka pengadaan barang harus sesuai etika dan system pengadaan. Menurut Murbaningsih ada 8 etika pengadaan barang/jasa pemerintah, yaitu: tertib dan tanggung jawab, profesional, mandiri dan menjaga rahasia, tidak saling mempengaruhi, menerima & tanggung jawab, menghindari conflict of interest, mencegah pemborosan, menghindari penyalahgunaan wewenang, tidak menerima, menawarkan/menjanjikan. Menurut Thai dalam (Hidayati & Mulyadi, 2019) “Aspek lain yang ikut menentukan jalannya sistem pengadaan adalah ketentuan dan prosedur pengadaan barang/jasa itu sendiri. Ketentuan dan prosedur pengadaan juga berpengaruh terhadap keberhasilan suatu sistem pengadaan pemerintah dan mencapai tujuan yang ditetapkan.

CV Kemenangan Jaya Trading, Jakarta adalah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan bahan bangunan seperti granit, keramik, cat, dan sanitary. Dalam proses pengadaan barang dari berbagai produk ada beberapa kendala yang terjadi pada saat pengiriman dari pihak vendor terlambat dan tidak sesuai dengan waktu yang di inginkan, sedangkan dalam proses pembelian terhambat ketika pengecekan stock yang salah/tidak sesuai dari pihak vendor, maka harus dilakukan pengecekan stok terlebih dahulu secara detail dan teliti sebelum dilakukannya pembelian barang tersebut untuk memenuhi kebutuhan barang dagang. Berdasarkan hal tersebut penulis tertarik untuk mengangkat judul “Analisis Pembelian Barang Dagang Serta Pengadaan Barang Pada CV Kemenangan Jaya Trading, Jakarta”.

Berdasarkan uraian latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana proses pembelian barang dagang serta pengadaan barang pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta.
2. Untuk mengetahui dan mengevaluasi faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembelian barang dagang serta pengadaan barang pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta.
3. Untuk mengetahui dan mengevaluasi kendala-kendala apa saja yang dihadapi oleh CV Kemenangan Jaya Trading, Jakarta pada saat pembelian barang dagang serta pengadaan barang serta bagaimana mengatasi kendala tersebut.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif non statistik, metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dan peneliti sendiri sebagai instrumen kuncinya, teknik pengumpulan data yang digunakan dengan tringulasi, data yang diperoleh cenderung data kualitatif, analisis datanya bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian kualitatif bersifat untuk memahami makna, memahami keunikan, mengkontruksi fenomena dan menemukan hipotesis (Sugiyono, 2017) . Populasi adalah objek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu oleh penelitian dan kemudian ditarik kesimpulannya (Ardiansyah, 2020). Populasi penelitian ini adalah seluruh data pembelian barang dagang serta pengadaan barang granit dan keramik pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta. Dengan menggunakan metode

kuantitatif non statistic ini diharapkan dapat menjelaskan secara jelas dan mendalam bagaimana menganalisis pembelian barang dagang serta pengadaan barang pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta. Berikut merupakan operasional variabel pada penelitian ini:

Tabel 1 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator
Pembelian Barang Dagang (X1)	Pembelian Barang	<ul style="list-style-type: none"> - Mendapatkan Barang dan Jasa Melalui Pertukaran - Pembelian Barang (<i>Material</i>) - Pembelian Peralatan (<i>Equipment</i>)
Pengadaan Barang (X2)	Pengadaan Barang	<ul style="list-style-type: none"> - Memperoleh Barang dan Jasa Sesuai Kebutuhan - Efektif - Transparan

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis data kuantitatif non statistik atau kualitatif karena informasi yang diambil dalam bentuk wawancara. Sumber informasi dalam penelitian ini adalah data primer yang didapat melalui hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi tentang pembelian barang dagang serta pengadaan barang dagang pada perusahaan untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh tentang penelitian pembelian barang dagang di CV Kemenangan Jaya Trading, Jakarta.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Proses Pembelian Barang Dagang Serta Pengadaan Barang

Pengajuan SO (Sales Order) adalah form permintaan barang melalui aplikasi SIMAK Accounting yang dibuat oleh sales sebagai tanda pembelian barang dagang, kemudian masing-masing sales mencantumkan apakah barang tersebut dikirim, order atau dibawa langsung oleh pelanggan. SO (Sales Order) dapat dibuat langsung oleh Sales pada saat melakukan pembelian produk barang yang telah disetujui oleh Customer. Didalam SO (Sales Order) terdapat nomor SO, tanggal, kode barang, nama barang, quantity, unit, harga, total yang harus diisi oleh sales sebagai pihak yang mengajukan pemesanan barang.

SO (Sales Order) terdiri dari 4 (empat) rangkap lembar yaitu: asli berwarna putih yang akan diserahkan kepada pihak Customer, lembar kedua berwarna merah yang akan diserahkan kepada pihak finance, lembar ketiga berwarna hijau akan diserahkan kepada sales, dan lembar keempat berwarna kuning akan diserahkan kepada kepala admin sebagai arsip pembelian barang.

3.2 MR (Material Request)

Pengajuan MR (Material Request) adalah form permintaan barang melalui aplikasi SIMAK Accounting yang dibuat oleh masing-masing kepala divisi granit dan keramik sebagai tanda pengajuan barang karena persediaan barang digudang telah berkurang, kemudian kepala divisi granit dan keramik mencantumkan lokasi penerimaan barang yang akan diisi barang repeat order tersebut. MR (Material Request) juga dapat dibuat langsung oleh bagian PIC (Product Inventory Control) jika ada pembelian produk barang terbaru dari supplier yang telah disetujui. Didalam MR (Material Request) terdapat nomor MR, tanggal, kode barang, nama barang, quantity yang harus diisi oleh kepala divisi granit dan keramik sebagai pihak yang mengajukan pemesanan barang.

MR (Material Request) terdiri dari 4 (empat) rangkap lembar yaitu: asli berwarna putih yang akan diserahkan kepada pihak purchasing, lembar kedua berwarna merah yang akan diserahkan kepada pihak finance, lembar ketiga berwarna hijau akan diserahkan kepada pihak PIC (Product Inventory Control), dan lembar keempat berwarna kuning akan diserahkan kepada kepala divisi granit dan keramik sebagai arsip permintaan barang

3.3 Pengadaan Barang Purchase Order CV Kemenangan Jaya Trading

Dalam pengadaan barang proses membuat PO (Purchase Order) adalah form pembelian barang yang dibuat oleh bagian Purchasing melalui aplikasi SIMAK Accounting untuk pemesanan barang kepada supplier sesuai dengan permintaan dari MR (Material Request) yang sudah disetujui oleh pihak terkait. PO (Purchase Order) dibuat sesuai dengan jumlah permintaan barang yang telah disetujui oleh bagian PIC dan meliputi harga beli barang yang telah ditetapkan oleh supplier. PO (Purchase Order) terdapat nomor PO, tanggal, term in, lokasi kirim barang, kode supplier, kode barang, nama barang, quantity, harga dan total. PO (Purchase Order) terdiri dari 2 (dua) rangkap, lembar asli berwarna putih akan diserahkan kepada pihak finance sebagai bukti dasar penagihan terhadap supplier, lembar kedua berwarna merah akan diserahkan kepada pihak purchasing sebagai arsip pembelian barang.

3.4 Surat Jalan Barang CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta

Surat Jalan adalah dokumen yang diserahkan dari Supplier sebagai bukti pengiriman barang yang telah di pesan oleh bagian Purchasing berdasarkan PO (Purchase Order). Surat Jalan ini juga sebagai tanda telah terkirimnya barang dari supplier ke pihak CV Kemenangan Jaya Trading sesuai dengan permintaan. Di dalam dokumen ini terdapat nomor surat jalan, tanggal, nomor PO, nomor SO (Sales Order) yang dibuat oleh pihak supplier, surat jalan ini akan langsung diserahkan ke gudang beserta barang pesanan, dan diperiksa terlebih dahulu oleh Purchasing.

Surat Jalan dari supplier pada umumnya terdiri dari 3 (tiga) rangkap, lembar asli berwarna putih akan diserahkan kembali kepada supplier, lembar berwarna merah dan kuning akan diserahkan kepada pihak CV Kemenangan Jaya Trading yang nantinya oleh admin gudang lembar berwarna merah akan diserahkan kepada pihak finance sebagai bukti penagihan terhadap supplier, dan lembar berwarna kuning akan dijadikan arsip pengiriman barang dari supplier oleh bagian gudang.

3.5 Lembar Penerimaan Barang CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta

LPB (Lembar Penerimaan Barang) adalah dokumen yang dibuat oleh admin gudang melalui aplikasi SIMAK Accounting yang berisikan berapa banyak jumlah barang pesanan yang diterima dari supplier melalui pengecekan fisik barang dan surat jalan terlebih dahulu. Dokumen tersebut sebagai bukti bahwa CV Kemenangan Jaya Trading telah menerima barang sesuai dengan pesanan dan akan mencantumkan jumlah barang yang terkirim. Quantity barang yang diterima akan dimasukan kedalam kartu stock perediaan barang yang akan diserahkan ke toko dan menjadi siap jual. Di dalam LPB (Lembar Penerimaan Barang) terdapat nomor LPB, tanggal, kode supplier, nomor PO, nomor surat jalan, kode barang, nama barang, quantity pesanan dan quantity yang diterima.

LPB (Lembar Penerimaan Barang) terdiri dari 3 (tiga) rangkap, lembar asli berwarna putih akan diserahkan kepada pihak supplier sebagai bukti, penerimaan barang dari CV Kemenangan Jaya Trading, lembar kedua berwarna merah akan diserahkan kepada pihak accounting yang akan di verifikasi terlebih dahulu Bersama PO (Purchase Order) dan surat jalan untuk penyesuaian dasar penagihan supplier, lembar ketiga berwarna kuning akan diserahkan kepada pihak gudang untuk dijadikan arsip penerimaan barang.

3.6 Data Pembelian Barang Granit dan Keramik Februari – April 2023

Tabel 2 Pembelian Barang Bulan Februari – April 2023

Keterangan	Februari 2023	Maret 2023	April 2023
Keramik	43.450 Box	42.650 Box	24.350 Box
Granit	32.200 Box	31.280 Box	29.600 Box

Sumber : CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta

Berdasarkan Tabel 2, bahwa total pembelian barang granit yang terbanyak ada dibulan Februari 2023 sejumlah 35.200 box sedangkan bulan April mengalami penurunan menjadi 29.600 box. Adapun pembelian terbanyak untuk keramik juga di bulan Februari 2023 sejumlah 43.450 box, sedangkan mengalami penurunan pada bulan April 2023 sejumlah 24.350 box. Kenaikan pembelian barang granit dan keramik pada bulan Februari dan Maret dikarenakan permintaan konsumen naik menjelang bulan Ramadhan untuk melakukan renovasi, membuat rumah, atau Gedung. Dan pembelian barang pada bulan April menurun dikarenakan konsumen beralih membeli kebutuhan bulan Ramadhan dan Hari Raya Idul Fitri.

Adapun presentase pembelian barang keramik dari bulan Februari ke bulan Maret sebesar 0,318%. dan pembelian barang keramik dari bulan Maret ke April sebesar 0,187% Presentase pembelian barang granit dari bulan Februari ke bulan Maret sebesar 0,308% dan pembelian barang granit dari bulan Maret ke bulan April sebesar 0,125%.

3.7 Kartu Stock Granit dan Keramik

Kartu stock granit dan keramik adalah dokumen pendukung stock barang siap jual yang dibuat oleh gudang secara lengkap berdasarkan merk produk yang akan di serahkan ke toko melalui kepala divisi dan mengetahui kepala toko. Kartu stock akan di update setiap haru oleh bagian gudang sebagai acuan sales dalam menjual barang. Kartu stock manual ini terdapat keterangan lokasi gudang, tanggal, merk barang, nama barang, ukuran barang, kualitas barang, dan quantity barang. Kartu stock ini terbagi menjadi 2 (dua) kartu stock manual dan kartu stock berbasis system. Kartu stock system hanya dipergunakan untuk pengurangan otomatis saat terjadinya transaksi penjualan.

3.8 Implikasi Penelitian

Hasil penelitian ini di harapkan bisa membantu untuk memberi masukan kepada perusahaan dalam

meningkatkan penjualan dan persediaan barang pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta jika persediaan dan penjualan barang meningkat maka akan sesuai dengan tujuan perusahaan. Pengamatan dari hasil data bulan April 2023 adanya penurunan penjualan dikarenakan ada berbagai faktor. Hal ini sebaiknya diperhatikan oleh pihak perusahaan, sehingga apabila persediaan dan penjualan baik maka pendapatan perusahaan akan terus meningkat.

Dengan adanya cara untuk penjualan yang efisien terutama pada karyawan bagian promosi lebih ditingkatkan kembali dalam penjualan jika karyawan sudah menjalankan dengan baik maka penjualan akan meningkat untuk perusahaan. Penelitian ini akan lebih berguna apabila hasil dari penelitian ini digunakan untuk suatu usulan perbaikan, sehingga penelitian berikutnya dapat menjadi lebih baik dan dapat memperbaiki keterbatasan dari penelitian ini.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan tentang analisis pembelian barang dagang serta pengadaan barang pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta maka dapat diambil kesimpulan berikut : 1) Pengelolaan Persediaan Barang merupakan salah satu faktor yang berperan dalam meningkatkan penjualan pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta karena tanpa dikelola dengan baik maka perusahaan tidak mengetahui kapan akan memesan dan mengeluarkan barang sehingga dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan. 2) Pengelolaan Persediaan Barang pada CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta dikontrol dan diawasi sepenuhnya oleh Kepala Gudang. Hal ini disebabkan karena tanpa adanya pengawasan yang ketat terhadap keluar masuknya barang maka akan berpengaruh terhadap sistem dan pencatatan barang sehingga dapat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan perusahaan. 3) Pembelian untuk periode bulan Februari-Maret 2023 telah dilaksanakan dengan efektif oleh CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta, hal ini dapat dilihat dari tingkat penjualan dari bulan Februari hingga bulan Maret 2023 telah terjadi peningkatan yang cukup signifikan sehingga perusahaanpun memperoleh pemasukan yang cukup sesuai harapan perusahaan, yakni sebanyak 35.200 box atau bisa dipersenkan 0,308%, sedangkan pada bulan April 2023 mengalami penurunan penjualan sebesar 29.600 box atau bisa dipersenkan 0,125%.

Berdasarkan hasil kesimpulan, maka dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dan dapat bermanfaat bagi perusahaan maupun bagi pihak lainnya. Adapun saran yang diberikan, antara lain: Pihak perusahaan dapat meningkatkan persediaan barang CV Kemenangan Jaya Trading Jakarta. Karena persediaan barang adalah faktor pendorong yang positif terhadap penjualan agar dapat pendapaatan yang perusahaan inginkan. 1) Perusahaan sebaiknya memikirkan langkah-langkah untuk meningkatkan jumlah persediaan yang ada sebelumnya, namun tetap memperhitungkan permintaan pasar demi menghindari kelebihan penawaran sehingga dapat merugikan perusahaan. 2) Perusahaan akan lebih baik jika memperhatikan kualitas dan efektifitas pengelolaan persediaan yang telah ada dan terus meningkatnya demi memperoleh keuntungan perusahaan yang optimal sesuai harapan perusahaan. 3) Perusahaan dapat memperhitungkan segala aspek dalam pengelolaan persediaan dan juga tidak melupakan aspek lainnya yang juga berperan penting, sehingga efektifitas penjualan perusahaan juga dapat ditingkatkan.

Referensi

- Afifah, V., & Setyantoro, D. (2021). Rancangan Sistem Pemilihan dan Penetapan Harga dalam Proses Pengadaan Barang dan Jasa Logistik Berbasis Web. *Jurnal IKRA-ITH INFORMATIKA*, 5(2), 108–117.
- Ardiansyah. (2020). Pengaruh kompensasi dan disiplin kerja terhadap produktivitas kerja karyawan PT Indocement Tunggul Prakarsa, Tbk. *Manager : Jurnal Ilmu Manajemen*, 3(4), 459–467. <http://ejournal.uika-bogor.ac.id/index.php/Manager/article/view/3915/2251>
- Aryadi, H., & Wahyuni, W. (2019). Tinjauan Prosedur Pembelian Barang di Bagian Purchasing pada PT. Duraconindo Pratama Jakarta. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 16(02), 225–236. <https://doi.org/10.36406/jam.v16i02.244>
- Hamkah, H., & Purwanto, H. (2018). Kajian Etika Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. *Jurnal Simetrik*, 8(2), 107. <https://doi.org/10.31959/js.v8i2.182>
- Hidayati, N., & Mulyadi, J. M. V. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Fraud Dalam Kegiatan Pengadaan Barang dan Jasa. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (JRAP)*, 4(02), 274–293. <https://doi.org/10.35838/jrap.v4i02.201>
- Leatemia, S. Y., & Febryanti, N. F. (2020). Pengaruh Pengendalian Internal Dan Komitmen Organisasi Terhadap Pengadaan Fraud Pengadaan Barang (Studi Empiris pada Rumah Sakit Pemerintah di Kota Ambon). *Arika*, 14(1), 15–22. <https://doi.org/10.30598/arika.2020.14.1.15>
- Melaguhti, D. A., Kantun, S., & Hartanto, W. (2021). Analisis sistem informasi akuntansi pembelian barang dagang pada UD Mentari Jaya Putra Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, Dan Ilmu Sosial*, 15(2), 278–286. <https://doi.org/10.19184/jpe.v15i2.18713>
- Munawir, H., & Nugroho, E. wahyu. (2020). Analisis Faktor-Faktor Pemilihan 46 Supplier Dengan Metode Analytical Hierarchy Process. *Seminar Nasional IENACO*, 1–8.

- Reichenbach, A., Bringmann, A., Reader, E. E., Pournaras, C. J., Rungger-Brändle, E., Riva, C. E., Hardarson, S. H., Stefansson, E., Yard, W. N., Newman, E. A., & Holmes, D. (2019). Efektivitas Pengadaan Barang Dan Jasa Berbasis Elektronik (E-Procurement) Di Kabupaten Tegal. *Progress in Retinal and Eye Research*, 561(3), S2–S3.
- Sugiyono, D. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. CV Alfabeta