ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL DAIHATSU KOTA KEDIRI

JURNAL PENELITIAN

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Prodi Akuntansi

OLEH:

VENTI NURLAILI

12.1.02.01.0115

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NUSANTARA PERSATUAN GURU REPUBLIK INDONESIA
UN PGRI KEDIRI
2016

Skripsi Oleh :

Venti Nurlaili

NPM. 12.1.02.01.0115

Judul

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL DAIHATSU KOTA KEDIRI

Telah disetujui untuk diajukan Kepada

Panitia Ujian/Sidang Skripsi Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri

Tanggal: _____Juli 2016

Dosen Pembimbing I	Dosen Pembimbing II
Faisol, M.M.	**Dra. Puji Astuti, M.M, M.Si.,Ak.**
NIDN.0712046903	NIDN.071010 6402

ii

Sripsi oleh:

Venti Nurlaili

NPM: 12.1.01.02.0115

Judul:

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL DAIHATSU KOTA KEDIRI

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri

Pada tanggal : _____ Juli 2016

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitian Penguji:

1. Ketua : Faisol, M.M. _____
2. Penguji I : Drs. Ec. Sugeng, M.M., M.Ak. _____
3. Penguji II : Dra. Puji Astuti, M.M, M.Si.,Ak. _____

Mengetahui,
Dekan FE

Dr. Subagyo, M.M.
NIDN. 0717066601

iii

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL DAIHATSU KOTA KEDIRI

VENTI NURLAILI
12.1.02.01.01115
Fakultas Ekonomi – Akuntansi
ventinurlaili@gmail.com

Faisol, S. Pd., M.M dan Dra. Puji Astuti, M.M., M.Si., Ak

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penjualan kredit yang dilakukan PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri mengalami peningkatan, karena sistem penjualan kredit yang telah dilaksanakan secara memadai, hal ini disebabkan sistem informasi yang di terapkan sudah cukup baik. Namun dengan adanya kekurangan di dalam sistem penjualan kredit maka efektifitas pengendalian internalnya tidak cukup baik.

Permasalahan dalam pernelitian ini adalah : (1) Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri telah dilaksanakan secara memadai, (2) Bagaimana hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektifitas pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Teknik anlisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengdeskripsian, analisis yang data yang digunakan dalam penelitian antara lain: (1) Mengumpulkan data mengenai prosedur penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (2) Mengumpulkan data sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri (3) Membandingkan antara teori yang telah dibahas oleh penulis pada bab 2 (dua) dengan kenyataan yang terdapat pada lapangan (4) Membuat kesimpulan bahwa terdapat kelemahan dalam penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian internal pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

Kesimpulan hasil penelitian ini adalah sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Astra International Daihastu Kota Kediri masih terdapat kekurangan antara lain : (1) Tidak adanya pemisahan bagian pada bagian penagihan masih menjadi satu dengan adminitrasi penjualan.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit , Efektifitas Pengendalian Internal.

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi dalam pembuatan aplikasi-aplikasi yang canggih untuk sistem informasi akuntansi dapat membantu dan mempermudah menyusun sistem informasi keuangan pada perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia baik perusahaan kecil, menengah maupun perusahaan besar. Sistem informasi akuntansi pada perusahaan dijadikan teknologi untuk menyusun dan menghasilkan informasi yang berkualitas. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Menurut Hall (2009) dalam Andri sistem informasi akuntansi adalah suatu komponen yang terdiri dari manusia, teknologi, informasi dan prosedur kerja yang memproses, menyimpan, menganalisis dan menyebarkan informasi untuk mencapai suatu tujuan.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan kredit.

Menurut Bodner (2006) dalam Andri Pengendalian intern merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi perusahaan, manajemen dan personal lain yang dirancang ungtuk memberikan jaminan yang masuk akal terkait rehabilitas laporan keuangan, efektifitas dan efesiensi operasi kesesuaian dengan peraturan dan regulasi yang berlaku.

Secara empiris, PT. Astra International Daihatsu pada periode satu tahun mendapatkan peringkat tinggi dalam kepuasan pelanggan dengan pembelian maupun pengiriman mobil baru dibandingkan nama-nama besar mobil lainnya yang ada di Indonesia. Sebagaimana penelitian yang dilakukan oleh *JD Power* mengenai *Sales Satisfaction Index* di Indonesia membuktikan bahwa total nilai 780 unit. Hal tersebut menunjukan bahwa penjualan Daihatsu meningkat. Fenomena tersebut juga dialami pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri menunjukan bahwa penjualan kredit mobil Daihatsu juga meningkat dari bulan ke bulan, dimungkinkan adanya peningkatan

penjualan kredit tingkat sistem informasi akuntansi yang akurat terhadap pengendalian internal.

Secara empiris, penelitian Eroll Kurniawan Tahun 2015 yang berjudul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal PT. Berkah Dalam di peroleh kesimpulan bahwa bagian piutang yang bertugas untuk melakukan pengecekan terhadap faktur penjualan dengan kartu gudang dirasa tidak perlu, pengiriman yang dilakukan oleh kurir dirasa tepat waktu oleh pihak manajemen, namun juga melakukan penagihan yang dapat dikatakan rangkap tugas dan pada saat penjualan menerima order barang baik secara langsung (konsumen datang) maupun tidak langsung (melalui telpon,email,fax) harus dicek secara teliti apakah dapat membayar barang yang telah dipesan tepat waktu dan juga untuk menghindari jika ada konsumen iseng dengan cara *hit and run* terhadap pemesanan barang.

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka penulis mengadakan penelitian dengan judul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

II. METODE PENELITIAN

Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono (2014 : 15), metode penelitian kualitatif adalah Metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada obyek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekan makna daripada generalisasi.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2014 : 21), penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif, kehadiran peneliti sangat diperlukan. Hal tersebut dikarenakan peneliti merupakan instrument kunci dalam mengungkapkan makna dan sekaligus sebagai alat

pengumpul data. Adapun data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

A. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih adalah PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri yang bertempat di Jalan Soekarno Hatta No. 152 Kediri. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut dikarenakan sesuai dengan topik yang dibahas, yaitu mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit. waktu yang ditempuh dalam melakukan penelitian yaitu selama kurang lebih 6 (enam) bulan yang dimulai dari bulan Maret hingga Agustus 2016.

B. Tahapan Penelitian

Menurut Moleong (2010 : 127), tahapan penelitian dibagi menjadi beberapa tahap sebagai berikut :

1. Tahap Pra Lapangan
   a. Menyusun Rancangan Penelitian

      Pada tahap ini, hal-hal ini yang perlu dipersiapkan adalah : pertanyaan apa saja yang akan diajukan kepada narasumber serta metode apa saja yang digunakan dalam pengumpulan data yang diperlukan oleh peneliti.

   a. Memilih Lapangan Penelitian

      Pada tahap ini, haruslah terdapat kesesuaian antara masalah yang akan diteliti dengan kenyataan yang ada dilapangan.

   b. Mengurus Perizinan

      Mengurus perizinan dimulai dari pengajuan proposal pada PT. Astra Internatational Daihatsu Kota Kediri hingga mendapat persetujuan untuk melakukan penelitian dan mendapatkan data dari pihak yang bersangkutan.

   c. Menjajaki dan Menilai Lapangan

      Penjajakan dan penilaian lapangan akan terlaksana dengan baik apabila peneliti membaca terlebih dahulu dari perpustakaan atau mengetahui situasi kondisi mengenai tempat penelitian dilakukan

   d. Memilih dan Memanfaatkan Informan

      Dalam penelitian ini, yang menjadi informan guna mendapatkan data-data yang diperlukan oleh peneliti yaitu karyawan PT. Astra International Daihatsu.

e. Menyiapkan Perlengkapan Penelitian

Dalam tahap ini, peneliti menyiapkan perlengkapan yang diperlukan selama penelitian lapangan dilakukan. Perlengkapan yang perlu diperlukan seperti : *falshdisk* sebagai alat untuk menyimpan data yang peneliti perlukan serta buku catatan dan perlengkapan lainnya.

f. Persoalan Etika Penelitian

Etika memberikan pegangan bagi para peneliti agar menghormati pedoman dan aturan yang ada pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

a. Memahami Latar Belakang Penelitian dan Persiapan Diri

Aspek-aspek penting di dalamnya yaitu :

1. Pembatasan latar dan peneliti
2. Penampilan
3. Pengenalan hubungan peneliti di lapangan
4. Jumlah Waktu Studi

b. Memasuki Lapangan

Aspek-aspek penting di dalamnya yaitu :

1. Keakraban hubungan
2. Mempelajari bahasa
3. Peranan peneliti

c. Berperan Serta Sambil Mengumpulkan Data

Aspek-aspek penting didalamnya yaitu :

1. Pengarahan batas studi
2. mencatat data
3. Cara mengingat data
4. Kejenuhan, keletihan dan istirahat
5. Analisis di lapangan

C. Sumber Data

Dalam penelitian yang dilakukan peneliti dibedakan menjadi 2 (dua) sumber data yaitu :

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2014: 137), data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam data primer, peneliti membutuhkan data yang berhubungan dengan subyek dan obyek penelitian.

a. Subyek Penelitian

Yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah karyawan bagian penjualan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

b. Obyek Penelitian

Yang menjadi obyek dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT.

Astra International Daihatsu Kota Kediri.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2014: 137), data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, penelitian harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

D. Prosedur Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2015: 25), Pengumpulan data dapat dilakukan melalui cara-cara sebagai berikut :

1. *Field Research*, adalah pengumpulan data dengan cara meneliti secara langsung ke lapangan yang menjadi subyek dan obyek penelitian. Survey lapangan ini meliputi :
   a. Observasi

      Observasi merupakan pengumpulan data dengan mengadakan atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap obyek masalah yang akan diteliti, sehingga dapat diketahui secara pasti mengenai keadaan yang sebenarnya dari obyek yang diteliti serta dilakukan pencatatan secara sistematis.

   b. Wawancara

      Wawancara merupakan berupa tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan permasalahan yang diangkat pada penelitian ini.

   c. Dokumentasi

      Dokumentasi merupakan suatu usaha yang dilakukan dalam kajian untuk mengumpulkan data dengan cara menggunakan dokumen yang tersedia sebagai nara sumber informasi untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

2. *Library Research*, yaitu mengumpulkan data dengan jalan membaca dari literature-literature, karya ilmiah dan hasil survey pihak lain yang berhubungan dengan masalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian internal untuk digunakan sebagai landasan teori.

E. Teknik Analisis Data

Berdasarkan Sanusi (2011: 115), teknik analisis data adalah pengdeskripsian teknik analisis apa yang digunakan oleh peneliti untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan, termasuk pengujiannya. Berikut adalah analisis data yang digunakan penulis :

1. Mengumpulkan data mengenai prosedur penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.
2. Mengumpulkan data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian internal pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.
3. Membandingkan antara teori yang telah dibahas oleh penulis pada bab 2 (dua) dengan kenyataan yang terdapat pada lapangan.
4. Membuat kesimpulan bahwa terdapat kelemahan dalam penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian internal pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri.

F. Pengecekan Keabsahan Temuan

Pengecekan keabsahan temuan dapat dilakukan melalui cara-cara sebagai berikut :

1. Perpanjangan Pengamatan

   Hal ini dilakukan untuk mengecek kesesuaian dan kerbenaran yang telah diperoleh. Perpanjangan pengamatan tersebut akan meningkatkan kepercayaan terhadap data yang dikumpulkan serta dapat menguji ketidakbenaran informasi baik yang dari diri sendiri maupun dari narasumber.
2. Meningkatkan Ketekunan

   Hal ini dimaksudkan guna meningkatkan kredibilitas data yang diperoleh, dengan demikian peneliti dapat mendiskripsikan data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.
3. Triangulasi

   Hal ini dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Triangulasi dilakukan dengan cara :

   a. Mengajukan berbagai macam variasi pertanyaan.
   b. Melakukan pengecekan dengan berbagai sumber data.
   c. Memanfaatkan berbagai metode agar pengecekan kepercayaan dapat dilakukan.
4. Analisis Kasus Negatif

   Hal ini dilakukan pencarian data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah diitemukan. Bila tidak ada data yang berbeda atau bertentangan dengan temuan, berarti data yang ditemukan sudah dapat dipercaya

5. Menggunakan Bahan Refrensi

   Bahan refrensi adalah pendukung untuk membektikan data ayang telah ditemukan oleh peneliti

6. Mengadakan *membercheck*

   Membercheck adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Hal ini bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Astra International

Kediri untuk bagian penagihan masih menjadi satu dengan Adminitrasi Penjualan. Hal ini harus ada pemisahan bagian untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam pencatatan piutang.

Fungsi yang terkait efektifitas pengendalian internal penjualan kredit

Hasil analisa menunjukkan bahwa fungsi yang terkait efektifitas pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2001: 221).

Hal ini dapat dilihat bahwa dalam menjalankan operasional pada PT. Astra Daihatsu Kota Kediri. Dalam penelitian ini, peneliti telah mengamati fungsi yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan efektifitas pengendalian internal yang terdapat perbandingan antara hasil peneliti dengan teori :

Fungsi yang terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit

Hasil analisa menunjukkan bahwa fungsi yang terkait penjualan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri belum sesuai dengan teori Winarno (2006: 2) Kelemahan-kelemahan yang terdapat pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Astra International Daihatsu Kota

International Daihatsu Kota Kediri selalu memastikan bahwa kegiatan dilihat dari aktivitas pengendalian internal penjualan kredit yaitu :

Organisasi**,** bagian Penjualan terpisah dari bagian penagihan, bagian penjualan dan bagian penagihan dipegang pada bagian Administrasi Penjualan. Bagian adminitrasi penjualan terpisah dengan bagian Penjualan.

Sistem Otorisasi dan Prsedur Pencatatan, order dari pelanggan di otorisasi oleh bagian Counter Sales dengan menggunakan Surat Pemesanan Kendaraan (SPK). Pengiriman produk di otorisasi oleh fungsi adminitrasi unit dengan membuat Order Kirim Kendaraan (OKK) dan

menyiapkan kendaraan memastikan bahwa kendaraan telah siap dikirim kepada pelanggan. bagian pengiriman *(PIC delivery)* mengantar kendaraan ke pelangaan dan pelanggan tandatangai serah terima kendaraan.

Pencatatan kedalam buku piutang ke dalam jurnal penjualan di otorisasi oleh fungsi Adminitrasi Penjualan dengan cara menandatangani Surat Penagihan dan Nota.

Praktik Yang Sehat, Penggunaan dokumen dengan bernomor urut tercetak. Secara periodik bagian Adminitrasi Penjualan mengirimkan pernyataan kepada pelanggan.

Hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektifitas pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri

Adapun hasil penelitian bahwa adanya hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dengan Efektititas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri adalah sebagai berikut:

Sebagaimana telah dibahas sebelumnya tentang peran sistem informasi akuntansi dan peranan efektivitas pengendalian internal, keduanya merupakan alat yang mempermudah pimpinan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas penjualan perusahaan. Pada PT. Astra International Daihatsu sistem informasi akuntansi sudah dilakukan sesuai dengan prosedur-prosedur spesifik yang dapat diandalkan, akan tetapi untuk pengendalian internalnya lebih diperhatikan lagi. Sistem informasi sebagai alat memberikan alat informasi dalam laporan keuangan dan laporan penjualan perusahaan untuk dimanfaatkan pimpinan perusahaan dalam pengambilan keputusan. Sedangkan efektivitas pengendalian internal merupakan alat yang memberi jaminan yang memadai bahwa semua harta perusahaan memiliki aktivitas dan catatan keandalan yang dapat dipercaya. Hal ini akan berpengaruh kepada kelayakan informasi-informasi yang diperlukan dan ini penting bagi terciptanya suatu sistem informasi yang baik.

Dapat dikatakan apabila kedua alat tersebut berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan yang telah melaksanakan sistem informasi akuntansi yang baik akan memiliki pengendalian internal yang baik pula. Dipihak lain sistem informasi akuntansi yang baik harus ditunjang dengan efektivitas pengendalian internal yang baik pula, agar efektivitas pengendalian internalnya dapat mencapai sasarannya dalam menyediakan laporan keuangan dan laporan penjualan yang dapat diandalkan, meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan dan meningkatkan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Andi. 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Cetakan pertama. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Andri Gunawan Putra As'ri. 2015. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT. Manohara Asri). Jurnal Akuntansi Ubhara ISSN : 2460-7762. Universitas Bhayangkara Surabaya.

Dunia, Firdaus A. 2013. Pengantar Akuntansi. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.

Diana Ekowati. 2011. Analisis Sistem Akunntansi Penjualan Pada Perusahaan CV. Duta Java Industri Tegal. Jurnal ISSN : 1411-3880. Universitas Stie Nusa Megarkencana Yogyakarta.

Eroll Kurniawan. 2015. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal PT. Berkah Dalem. Jurnal Akuntansi Ubhara ISSN : 2460-7762.

Hall, James A. 2013. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.

Haryono, 2003. Pemyaluran Kredit Keuangan. Surabaya: Jayabaya.

Jogiyanto, Hartono. 2008. Analisis dan Desain Sistem Informasi. Edisi Keempat. Yogyakarta: CV. Andi Offest.

Krismiaji, 2015. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Keempat. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu manajemen YKPN.

Mulyadi, 2001. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

Moleong, Lexy J. 2010. Metodelogi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Sugiyono, 2014. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinisi. Bandung: Alfabeta.

Sanusi, Anwar. 2011. Metodelogi Penelitian Bisnis, Jakarta: Salemba Empat.

V. Wiratna Sujarweni. 2015. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Winarno. 2006. Sistem Informasi. Edisi Kedua. Andi: Yogyakarta.