ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT PLATINUM CITRA MANDIRI KEDIRI

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd)
Pada Program Study Pendidikan Ekonomi Akuntansi
FKIP Universits Nusantara PGRI Kediri

OLEH :

TRI UTAMI
NPM : 12.1.01.04.0038

PROGAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
2017

Skripsi Oleh :

TRI UTAMI
NPM : 12.1.01.04.0038

Judul :

ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT PLATINUM CITRA MANDIRI KEDIRI

Telah Disetujui Untuk Diajukan Kepada
Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Study Pendidikan Ekonomi Akuntansi
FKIP Universitas Nusantara PGRI Kediri

Tanggal : 19 Desember 2016

DOSEN PEMBIMBING I	DOSEN PEMBIMBING II
Dr. M. MUCHSON, S.E.,M.M	**LINAWATI, S.Pd., M.Si.**
NIDN. 0018126701	NIDN. 0708048501

ii

Skripsi Oleh :

TRI UTAMI
NPM : 12.1.01.04.0038

Judul :

ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT PLATINUM CITRA MANDIRI KEDIRI

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang
Skripsi Program Study PEA FKIP Universitas Nusantara PGRI Kediri
Pada tanggal : 09 Januari 2017

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji :

1. Ketua : Dr. M. Muchson, S.E, M.M
2. Penguji I : Dr. M. Anas, S.E., M.M, M.Si.
3. Penguji II : Linawati, S.Pd., M.Si.

Mengetahui,
Dekan FKIP

Dr. Hj.SRI PANCA SETYAWATI.M.Pd
NIDN. 0716046202

iii

JURNAL

ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT PLATINUM CITRA MANDIRI KEDIRI

System analysis and prosedures accounting credit sales to assess internal control on PT Platinum Citra Mandiri Kediri

Oleh:

TRI UTAMI

12.1.01.04.0038

Dibimbing oleh :

1. **Dr.M. Muchson, S.E,.M.M**
2. **Linawati,S.Pd,M.Si**

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

FAKULTAS KEGURUAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

TAHUN 2017

SURATPERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2017

Yang bertanda tangandibawahini:

Nama Lengkap	:TRI UTAMI
NPM	: 12.1.01.04.0038
Telepun/HP	: 0812-1773-7858
Alamat Surel (Email)	: uutassyifa@gmail.com
Judul Artikel	: Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Menilai Pengendalian Internal Pada PT Platinum Citra Mandiri Kediri
Fakultas – Program Studi	: FKIP – Pendidikan Ekonomi
NamaPerguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat PerguruanTinggi	: Jl. K.H. Achmad Dahlan No. 76 Tel. : (0354) 771576, 771503, 771495 Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa:

a. artikel yang sayatulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis**)** dan bebas plagiarisme;

b. artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggungjawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri, 23 Januari 2017
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Dr. M. MUCHSON, S.E,.M.M NIDN 0018126701	LINAWATI,S.Pd,.M.Si NIDN0708048501	TRI UTAMI 12.1.01.04.0038

Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Menilai Pengendalian Internal Pada PT Platinum Citra Mandiri Kediri

TRI UTAMI
12.1.01.04.0038
FKIP-Pendidikan Ekonomi
uutassyifa@gmail.com
Dr. M. Muchson, S.E,.M.M dan Linawati, S.Pd,.M.Si
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan adanya ketidak sesuaian dengan sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit yang digunakan dalam perusahaan retail. Sistem dan prosedur yang digunakan dalam PT Platinum Citra Mandirimasih sederhana. Tujuan diadakannya penelitan ini adalah untuk mengetahui sistem dan prosedur yang diterapkan oleh PT Platinum Citra Mandiri Kediri dan mengetahui sistem pengendalian intern pada PT Platinum Citra Mandiri.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan penelitian yang digunakan deskriptif tujuannya untuk membuat deskripsi tentang perusahaan retail dengan cara mengumpulkan data yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan kredit untuk menilai pengendalian internal.

Hasil penelitian menyimpulkan yaitu sistem dan prosedur pada PT Platinum Citra Mandiricukup baik, sudah ada pemisahan tugas yang memadai antar fungsi. Akan tetapi masih terdapat kekurangan yaitu masih ada perangkapan tugas, yang mana belum ada bagian kredit dan bagian persediaan barang yang dapat membantu kelancaran operasinal perusahaan yang menyangkut penjualan kredit. Berdasarkan simpulan hasil penelitian ini, disarankan kepada perusahaan agar sistem dan prosedur akuntansi penjualan kreditdijadikan bahan pertimbangan PT Platinum Citra Mandiri perlu adanya bagian kredit dan bagian persediaan. Bagian kredit berfungsi mengecek status kredit dan memberikan otorisasi pengajuan kredit, serta bagian persediaan mencatat stok dan mencocokan di kartu persediaan dengan realita. Formulir atas transaksi penjualan kredit sebaiknya bernomor urut tercetak sehingga dapat dipertanggung jawabkan dan tidak terjadi manipulasi data.

Kata Kunci: *analisis sistem dan prosedur, penjualan kredit, dan pengendalian intern.*

I. PENDAHULUAN

Dalam hal ini penulis mengambilkhusus dalam bidang penjualan kredit di PT Platinum Citra Mandiri. Sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2010-210) yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembali dan jangka waktu tertentu perusahaan mempuyai tagihan kepada pembeli. Umumnya penjualan kredi ditujukan untuk menaikkan volume penjualan. Akan tetapi, penjualan produk secara kredit ini seringkali menimbulkan masalah yang cukup kompleks yang memerlukan penanganan sendiri untuk menyelesaikannya.Penulis melihat adanya penerapan sistem yang kurang efektif yaitu dalam sistem penjualan kredit.Dalam sistem tersebut ada pembagian fungsi yang tidak jelas antara bagian penjualan dan kredit. Dalam sisem penjualan kredit yang ada di PT Platinum Citra Mandiri, bagian penjualan yang mengajukan pemberian kredit pada pelanggan, padahal bagian penjualan seperti yang diketahui selalu berusaha menjual barang dagangan perusahaan sebanyak mungkin tanpa mempertimbangkan keadaan perusahaan. Berdasarkan dari uraian di atas jelaslah bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sangat penting bagi perusahaan sebagai usaha untuk mengurangi kecurangan-kecurangan yang merugikan perusahaan.

Seharusnya fungsi kredit yang mengajukan pemberian kredit kepada pelanggan. Bagian kredit melakukan pengumpulan informasi tentang calon anggota dengan meminta fotokopi kartu tanda penduduk. Hal ini digunakan untuk menghindari dari hal-hal yang tidak diinginkan misalnya kecurangan atau pemalsuan terhadap status keluarga, dan untuk memudahkan dalam penagihan. Sistem pengendalian intern dalam hal ini penjualan kredit di PT Platinum Citra Mandiri, sebenarnya sudah baik dalam melakukan penjualan kredit, namun akan lebih baik jika bagian gudang dan bagian kartu persediaan terpisah, dalam artian tidak ada rangkap jabatan yang dilakukan oleh karyawan di PT Platinum Citra Mandiri dan hal itu lebih akan meningkatkan kinerja karyawan karena mereka bekerja sesuai dengan bagian masing-masing.

Berdasarkanlatar belakang maka tujuan sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2010:19) untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.

II. METODE

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatananalisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisa deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2010 : 15) deskriptif kualitatif yaitu analisa data yang pengujiannya dalam bentuk keterangan dan pembahasan teoritis yang bertujuan menganalisa hal-hal yang dapat dianalisa bukan dengan angka-angka tetapi dengan teori-teori yang dibuktikan dengan kenyataan yang terjadi. Dalam hal ini yang akan dianalisa adalah sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri.

2. Jenis Penelitian

Dalam suatu penelitian diperlukan metode yang tepat guna mendapatkan hasil yang dapat dipertanggungjawabkan. metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *ex post facto.*

Menurut Arikunto (2010:3),*ex post facto* adalah "Suatu model penelitian dengan mencari sebab terjadinya suatu gejala masalah dalam penelitian berhadapan dengan data yang telah terjadi sebalum penelitian dimulai".

3. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat dan waktu penelitian dalam penyusunan skripsi ini dilakukan di PT. Platinum Citra Mandiri Jl. Hos. Cokroaminoto No. 188 Kediri. Dan penelitian dilaksanakan selama 6 bulan yaitu dimulai dari bulan Juni sampai bulan November 2016.

4. Prosedur pengumpulan data

Peneliti menggunakan prosedur pengumpulan data sebagai berikut :

a. Interview (wawancara)

Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada bagian HDR, bagian penjualan, bagian administrasi dan bagian kolektor.

b. Dokumentasi

Adapun dokumen yang diperoleh dalam melakukan penelitian di PT Platinum Citra Mandiri yaitu faktur penjualan, surat penagihan dan formulir pengajuan kredit.

c. Observasi

Adapun cara observasi yang dilakukan peneliti adalah mengamati kejadian, proses sistem dan prosedur penjualan kredit yang terjadi di tempat penelitian

5. Teknik analisis data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Pengumpulan data

Pengumpulan data pada peneliti ini dengan menggunakan wawancara, dokumentasi dan observasi.

b. Reduksi data

Diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

c. Display data

Pendeskripsian sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

d. Verifikasi dan kesimpulan

Data yang telah dianalisis, dijelaskan dan dimaknai dalam bentuk kata-kata untuk mendiskripsikan fakta yang ada di lapangan, pemaknaan atau menjawab pertanyaan peneliti yang kemudian diambil intisarinya.

6. Pengecekan keabsahan temuan

Dalam memenuhi keabsahan data ini dilakukan triangulasi dengan sumber. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif (Moleong, 2010:29).

III. HASIL DAN KESIMPULAN

1. Hasil Penelitian

PT. Platinum merupakan perusahaan retail yang bergerak dalam bidang perdagangan elektronik dan perabot yang melayani cash dan kredit yang dibentuk pada tanggal 29 Oktober 2009. Penjualan kredit yang di lakukan pada PT Platinum Citra Mandiri tanpa jaminan apapun. Tetapi sistem penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri memiliki resiko yang lebih tinggi dikarenakan adanya keraguan akan tidak tertagihnya piutang tersebut.

Agar semua kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan lancar maka setiap bagian harus ada yang mengontrol dan mengendalikan sehingga setiap transaksi yang berhubungan degan penjualan kredit dapat terekam dengan baik. Berikut ini sistem penjualan kredit yang ada di PT Platinum Citra Mandiri :

a. Fungsi yang terkait

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri Kediri sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman barang.

2. Fungsi gudang

Fungsi ini bertanggung jawab menyiapkan barang yang dipesan oleh konsumen dan menerbitkan surat pengantar barang, serta menyerahkan barang kebagian pengiriman.

3. Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi gudang.

4. Fungsi administrasi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit, membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, dan membuat laporan penjualan.

5. Fungsi surveyor

Fungsi surveyor ini bertanggung jawab melakukan survey dan menganalisis hasil survey kepada calon debitur.

6. Fungsi SPV

Fungsi ini bertanggung jawab memberikan otorisasi atau ACC kepada debitur.

b. Dokumen yang digunakan

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri sebagai berikut :

1. Surat order penjualan

Dokumen yang digunakan untuk merekam pesanan dari konsumen atau pelanggan.

2. Surat pengantar barang

Suratyang digunakan sebagai tanda terima penyerahan barang kepada penerima (pembeli atau pemesan).

3. Faktur penjualan

Tanda bukti yangmenyatakan bahwa barang-barang yang telah tercantumlah di dalamnya telah diperjual belikan.

4. Surat penagihan.

Surat yang dibuat oleh bagian administrasi kepada debitur untuk penagihanpembayaran atas pembelian suatu barang

c. Catatan yang digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandirisebagai berikut:

1. Jurnal penjualan

Jurnal penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan secara kredit.

2. Jurnal umum

Jurnal umum digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu.

3. Kartu gudang

Kartu gudang berfungsi untuk mengisi data kuantitas barang yang disimpan di gudang beserta mutasinya.

4. Kartu piutang

Kartu piutang ini berfungsi pembantu rinciaan piutang perusahaan kepada tiap konsumen.

d. Unsur pengendalian internal

Unsur pengendalian intern atas sistem dan prosedur penjualan kredit

pada PT Platinum CitraMandirisebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas yaitu bagian gudang terpisah dengan bagian pengiriman, bagian penjualan terpisah dengan bagian surveyor, bagian gudang dan bagian pengiriman dilakukan terpisah oleh karyawan yang mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatanyang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan perusahaan antaranya bagian penjualan yang berwenang membuat surat order penjualan serta mengecek harga barang yang dipesan konsumen.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi yaitu dokumen surat order penjualan bernomor urut sesuai dengan nomor urut order penjualan yang terdaftar dalam buku kredit.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, seleksi karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.

e. KelebihanSistem Akuntansi PenjualanKredit

Kelebihan-kelebihan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri Kediri adalah sebagai berikut:

1. Fungsi yang terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT Platinum Citra Mandiri diantaranya fungsi penjualan terpisah dengan fungsi surveyor, fungsi gudang terpisah dengan fungsi pengiriman, adanya fungsi helper yang membantu stock barang yang ada di gudang, fungsi kolektor terpisah dengan fungsi administrasi, dan fungsi SPV yang memberikan otorisasi atas pengajuan kredit, sehingga tidak ada rangkapan dalam jabatan.
2. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri yaitu catatan gudang yang digunakan untuk menghitung kartu stock barang yang ada di gudang, adanya kartu piutang untuk mencatat mutasi dan saldo piutang kepada debitur, dan jurnal umum yang digunakan untuk melakukan pencatatan berbagai transaksi keuangan yang terjadi.
3. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri yaitu surat order penjualan yang digunakan sebagai barang laku dijual, faktur sebagai bukti penjualan yang dilakukan secara kredit yang diberikan oleh konsumen, surat pengiriman barang sebagai bukti barang yang di pesan konsumen telah terkirim

di tangan konsumen, dan surat penagihan yang di tulis oleh pihak perusahaan kepada konsumen karena belum melunasi hutangnya atas barang-barang yang diterimanya.

4. Unsur pokok pengendalian sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri unsur pengendalian intern yang diterapkan sudah mengacu pada teori akuntansi yaitu struktur organisasi yang terpisah, tidak ada perangkapan fungsidan seleksi karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.

f. Kelemahan-kelemahan akuntansi penjualan kredit

Kelemahan-kelemahan sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri adalah sebagai berikut:

a. Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum Citra Mandiri belum melibatkan fungsi kredit, sedangkan fungsi kredit dalam penjualan kredit bertanggung jawab untuk meneliti status kredit konsumen dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada calon konsumen.

b. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit belum menggunakan catatan kartu persediaan, sedangkan catatan kartu persediaan dalam sistem penjualan kredit berfungsi sebagai buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap mutasi persediaan barang yang ada di gudang.

c. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kreditbelum menggunakan dokumen bukti memorial yang merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum

d. Dalam melakukan pengendalian intern atas sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit semua dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan kredit belum ada yang bernomor urut tercetak, masih menggunakan formulir yang diisi manual ditulis tangan oleh bagian penjualan, sehingga hal ini dapat menimbulkan panipulasi data dalam pencatatan dibagian penjualan.

2. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut:

a. Fungsi- fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit PT Platinum citra mandiri kediri adalah fungsi penjualan, fungsi survey, fungsi

SPV, fungsi gudang, fungsi administrasi, fungsi pengiriman dan fungsi kolektor.

b. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum citra mandiri kediri adalah jurnal penjualan, kartu gudang, jurnal umum dan kartu piutang.

c. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum citra mandiri kediri adalah surat order penjualan, surat jalan, faktur, dan surat penagihan.

d. Prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum citra mandiri kediri adalah melalui fungsi-fungsi yang terkait dan menggunakan dokumen-dokumen serta catatan-catatan akuntansi yang baik.

e. Pengendalian intern yang ada dalam sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada PT Platinum citra mandiri yaitu struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas antara bagian gudang terpisah dari bagian penjualan, bagian akuntansi terpisah dari bagian kolektor. Bagian penjualan dan bagian gudang dilaksanakan oleh dua orang yang saling mengkroscek catatan masing-masing, dan ketika bagian penjualan menerima order dari konsumen sudah melalui prosedur yang sudah ada. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan antaranya bagian penjualan yang berwenang membuat surat order penjualan serta mengecek harga barang yang dipesan konsumen, bagian SPV yang memberikan otorisasi atas pengajuan kredit kepada calon debitur, bagian akuntansi yang menerbitkan surat penagihan.Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, yaitu surat order penjualan bernomor urut sesuai nomor urut order penjualan yang terdaftar dalam buku kredit.Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya yaitu seleksi karyawanberdasarkanpersyaratan yang ditutut oleh pekerjaannya.

f. Masih belum ada fungsi kredit pada PT Platinum Citra Mandiri, sedangkan fungsi kredit bertanggung jawab mengotorisasi pengajuan kredit kepada calon debitur.

g. Masih ada perangkapan jabatan yaitu antara bagian gudang dan bagian persediaan. Seharusnyabagian gudang berfungsi menyiapkan barang yang dipesan oleh konsumen, dan bagian persediaan mencatatan dan mencocokan barang yang ada di gudang dengan kartu persediaan.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedu Penenlitian*.Jakarta: Rineka Cipta.

Baridwan, Zaki. 2005. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE.

Bungin,Burhan. 2003. *Analisis DataPenelitian Kualitatif.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Eli S, dan Siti R. 2010. *Auditing, Konsep Dasar dan Pedoman Pemeriksa Akuntan Publik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Fajar. 2012. *Sistem informasi akuntansi penjualan kredit.*Karawang: PT. ACP

Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi.*Edisi Ketiga.Yogyakarta: UUP STIM YKPN.

Moleong. 2010.*MetodePenelitian Kualitatif.* Bandung: Remaja Rosdakarya.

Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Salemba Empat.

Narko. 2007. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Yayasan Pustaka Nusantara.

Sugiono.2010. *Metode Penelitian Pendidikan.* Bandung: Alfabeta.

Supardi. 2005.*Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis.* Yogyakarta: UII Press.

Suyanto. 2010. *Sistem Akuntansi Penjualan kredit, Piutang dan Penarimaan Kas*. Yogyakarta: CV. LKKW.

Talita. 2009. *Tinjauan pengendalian internal atas penjualan kredit.* Sumatra:PT Sumatera Belian.

Vanessa, Herlina. 2013. *Analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit*. Malang: Universitas Brawijaya.

Wajito. 2010. *Bimbingan dan Koseling Studi & Karir*. Yogjakarta: Andi