JURNAL

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP KOLEKTABILITAS PIUTANG PADA CV. KARYA ABADI

ANALYSIS SYSTEM INFOMATION OF ACCOUNTING DISPOSAL OF CREDIT ABOUT KOLEKTABILITAS CREDIT FOR CV. KARYA ABADI

Oleh:

MOH. SOLIKIN

12.1.02.01.0120

Dibimbing oleh :

1. **Dr. M Anas M.Si**
2. **SUHARDI, S.E, M.pd.**

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2017

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Moh. Solikin
NPM	: 12.1.02.01.0120
Telepun/HP	: 085736476603
Alamat Surel (Email)	: solik.kontak@gmail.com
Judul Artikel	: Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Kolektabilitas Piutang Pada CV. Karya Abadi
Fakultas – Program Studi	: Ekonomi - Akuntansi
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi	: Jl. KH. Achmad Dahlan No. 76 Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa :

a. artikel yang saya tulis 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 di kemudian 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, 20 Januari 2017
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Dr. M Anas M.Si NIDN : 0028106601	**SUHARDI, S.E, M.pd.** NIDN : 0701105804	Moh. Solikin 12.1.02.01.0120

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP KOLEKTABILITAS PIUTANG PADA CV. KARYA ABADI

Moh. Solikin
NPM : 12.1.02.01.0120
Fakultas Ekonomi - Akuntansi
solik.kontak@gmail.com
Dr. M. Anas M.Si Suhardi, S.E, M.Pd
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

MOH. SOLIKIN (2016), Analisis Sistem informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Kolektabilitas Piutang Pada CV. Karya Abadi

CV. Karya Abadi, merupakan salah satu usaha dagang dan *supllie*r kusus dibidang bangunan. Sistem penjualan di perusahaan ini sebagian besar penjualan tunai tapi sebagian menggunakan penjualan menggunakan penjualan kredit.

Pengertian sistem informasi penjualan menurut Mulyadi (2001 : 452) adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta saran pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Dalam Nugroho (2001: 2) menyatakan bahwa sistem akuntansi penjualan merupakan suatu sistem yang menggambarkan komponen organisasi dalam proses mengumpulkan, klasifikasi, mengolah, menganalisa serta mengkomunikasikan data transaksi penjualan yang memanfaatkan teknologi komputer dengan tujuan untuk mendapatkan informasi mengenai penjualan dan untuk pengambilan keputusan untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh dengan menyebar kuisioner dan observasi. Jenis penelitian ini yang digunakan adalah teknik studi kasus, membandingkan teori dengan praktik pada CV. Karya Abadi, dan menarik kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan yang dijalankan CV. Karya Abadi sudah memenuhi standar kelayakan. Sistem informasi akuntansi penjualan CV. Karya Abadi telah memenuhi persyaratan sebuah sistem informasi akuntansi penjualan, dimana terdapat fungsi-fungsi yang seharusnya terdapat dalam sebuah sistem informasi akuntansi penjualan.

Kata kunci : Analisis dan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

I. LATAR BELAKANG

Perubahan yang pesat dalam bidang teknologi informasi, ekonomi, sosial, budaya maupun politik mempengaruhi kondisi persaingan di dunia bisnis yang semakin lama semakin meningkat. Keadaan persaingan membuat para pelaku bisnis dan ekonomi harus menyesuaikan diri dan terus memperbaiki diri agar tetap dapat terus bersaing dengan kompetitornya. Untuk tetap dapat bersaing maka para pelaku bisnis dan ekonomi harus dapat melakukan berbagai transformasi kegiatan ekonominya menjadi seefektif dan seefisien mungkin.

Pengaruh globalisasi juga memicu para pelaku bisnis dan ekonomi untuk melakukan berbagai tindakan agar usahannya tetap efektif dan efisien sehingga tidak terlempar dari percaturan bisnisnya. Kemajuan dan pemanfaatan teknologi khususnya teknologi komunikasi dan informasi pada setiap kegiatan dan proses ekonomi menciptakan nuansa baru pada aspek organisasi, proses, manajemen dan sumber daya manusia yang berbasis pengetahuan.

Dalam perekonomian modern, manajemen diharapkan dapat memanfaatkan teknologi komunikasi dan informasi secara maksimal serta bersifat responsif terhadap perkembangan teknologi komunikasi dan informasi, diharapkan dapat membantu manajemen dalam menghimpin data, menganalisis data dan menghasilkan informasi sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi tindakan manajemen melalui pengambilan keputusan yang didasarkan informasi yang dihasilkan.

Pada saat ini, semakin banyak perusahaan bergantung pada keandalan sistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Era globalisasi menuntut perusahaan untuk memiliki sistem informasi yang memproses data yang diperoleh menjadi informasi yang berguna. Untuk dapat berguna, maka informasi harus didukung oleh tiga pilar sebagai berikut: tepat pada orang yang menggunakanya atau relevan, tepat waktu dan tepat nilainya atau akurat.

Kebutuhan akan adanya sistem informasi yang memadai hampir dirasakan di berbagai jenis bidang usaha. Dalam perusahaan dagang, sistem informasi sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan atas situasi yang dihadapi.

Penjualan merupakan pilar utama sebuah perusahaan dagang, hal ini disebabkan penjualan tersebut merupakan sumber terjadinya pendapatan. Melalui penjualan tersebut perusahaan pada umumnya memperoleh pendapatan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Pada penjualan yang pembayarannya tidak diperoleh secara langsung (piutang), maka perusahaan mendapatkan sebuah resiko mengenai kepastian

pembayaran yang akan dilakukan dikemudian hari.

Adanya piutang dalam kegiatan perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dilunasi *(bad debt)*. Perusahaan akan sangat dirugikan dengan adanya piutang tak tertagih. Dengan adanya fenomena tersebut, maka perusahaan diharapkan menetapkan suatu kebijakan atas masalah piutang tak tertagih tersebut.

Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan piutang tak tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan indikator keberhasilan perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam pengendalian piutang tak tertagih dapat dicapai, salah satunya dengan menetapkan sebuah kebijakan yang diimplementasikan lewat sebuah sistem.

II. METODE

Untuk mendapatkan data yang dikehendaki guna memperoleh penyelesaian dan kesimpulan yang dapat dipercaya, maka perlu melaksanakan penelitian ilmiah dengan menggunakan jenis dan pendekatan penelitian yang tepat.

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan penelitian data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan tentang orang-orang, perilaku yang dapat diamati sehingga menemukan kebenaran yang dapat diterima oleh akal sehat manusia.

Penulis menggunakan pendekatan kualitatif karena mendiskripsikan, menguraikan, dan menggambarkan tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Karya Abadi.

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang berbentuk deskriptif. Jenis penelitian ini tertuju pada pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang. Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan mengungkapkan fakta atau data yang ada saja, yaitu mengenai SistemInformasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Karya Abadi. Kemudian menjelaskan dan menganalisis data tersebut berdasarkan landasan teori yang ada. Jadi, tidak dimaksudkan untuk menguji suatu hipotesis tertentu tetapi menggambarkan apa adanya hal-hal yang berhubungan dengan suatu keadaan atau status fenomena tertentu sehingga tidak menggunakan statistik.

A. Kehadiran Peneliti

Manusia sebagai instrumen utama dalam penelitian kualitatif yang berperan sebagai peneliti sekaligus pengelola penelitian kualitatif. Peneliti harus terjun sendiri untuk berpartisipasi dengan mendatangi subjek dan meluangkan waktunya untuk melakukan aktivitas yang diperlukan dimana subjek itu berada.

B. Tahapan Penelitian

Proses penelitian ini diawali dengan pembuatan proposal awal penulisan laporan akhir yang

menekankan pada judul laporan akhir. Setelah disetujui, dilanjutkan dengan pembuatan surat permohonan penelitian untuk perusahaan yang menjadi objek penelitian. Selanjutnya, surat tersebut diserahkan kepada perusahaan untuk di disposisi. Setelah mendapat disposisi dari perusahaan, peneliti dapat memulai penelitian dengan melakukan obsevasi atau pengamatan, untuk mendapatkan data yang dibutuhkan. Selanjutnya data-data yang diperoleh dari penelitian dianalisis dan diolah menjadi data tertulis.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan CV. Karya Abadi. Lokasi dari perusahaan ini adalah di Desa Purworejo Kec. Kandat Kab. Kediri. Alasan peneliti memilih CV. Karya Abadi sebagai objek penelitian, adalah karena CV. Karya Abadi merupakan perusahaan yang sedang berkembang di Kediri. Dalam proses berkembangnya perusahaan, tentunya perusahaan mendapat banyak permasalahan khususnya pada sistem penjualannya. Untuk itu peneliti tertarik untuk meneliti sistem informasi akuntansi penjualan kredit CV. Karya Abadi.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian pada bulan Juli 2016 sampai dengan Desember 2016.

D. Sumber Data

Data adalah fakta empirik yang dikumpulkan oleh peneli untuk kepentingan memecahkan masalah atau menjawab pertanyaan penelitian. Data penelitian dapat berasal dari berbagai sumber yang dikumpulkan dengan menggunakan berbagai teknik.

Sumber data yang diperlukan dalam suatu penelitian harus berpijak kepada suatu organisasi tertentu (perusahaan tertentu, departemen tertentu atau negara tertentu). Sumber data dibagi menjadi dua, yaitu :

1. Data Primer

Data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti yang masih berupa data mentah yang membutuhkan pengolahan lebih lanjut oleh penulis. Data primer yang diperoleh dari hasil observasi.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya seperti dari buku-buku literatus yang berhubungan dengan penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini adalah sistem penjualan kredit, dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan sistem penjualan.

E. Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan salah satu tahapan sangat penting dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang benar akan menghasilkan data yang memiliki kredibilitas tinggi dan juga sebaliknya. Oleh karena itu, tahap ini tidak boleh salah dan harus dilakukan dengan cermat sesuai prosedur dan ciri-ciri penelitian kualitatif.

1. Penelitian Lapangan *(Field Research)*

Penelitian lapangan merupakan penelitan melalui peninjauan secara langsung terhadap objek yang diteliti. Pengumpulan data ini dapat dilakukan dengan cara :

a. Observasi, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti. Dalam hal ini yang diamati adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap terhadap kolektabilitas piutang pada CV. Karya Abadi.
b. Kuesioner, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan serangkaian pertanyaan tertulis mengenai hal-hal yang berkaitan dengan masalah yang diteliti kepada para responden.

2. Penelitian Kepustakaan *(Library Research)*

Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan dengan membaca dari literatur-literatur, buku, karya ilmiah dan hasil survei pihak lain yang berhubungan dengan objek yang diteliti (sistem informasi akuntansi penjualan kredit). Data yang dikumpulkan peneliti merupakan data sekunder, yaitu data yang paling mendekati pada permasalahan yang diteliti.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Dimana penulis menguraikan apa yang menjadi permasalahan yang ada dalam perusahaan, yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan. Dalam menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit, dilihat dari bagian yang terkait, prosedur penjualannya, serta dokumen dan catatan yang digunakan.

Untuk mengukur sesuai atau tidaknya sistem informasi akuntansi penjuaan yang dterapkan pada CV. Karya Abadi, maka penulis menganalisis data-data yang diperoleh dengan cara membandingkan antara teori dengan kenyataan yang sebenarnya terjadi di perusahaan.

G. Pengecekan Keabsahan Temuan

Keabsahan data adalah bahwa setiap keadaan harus mampu mendemonstrasikan nilai yang benar, menyediakan dasar agar hal itu dapat diterapkan, dan memperbolehkan keputusan luar yang dapat dibuat tentang konsistensi dari prosedurnya dan kenetralan dari temuan dan keputusan-keputusannya. Dalam penelitian ini akan menggunakan beberapa teknik pengujian keabsahan data seperti yang ditulis Sugiyono (2009:466), yaitu:

1. Perpanjangan Pengamatan

Dalam perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian ini, difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh, apakah data yang diperoleh itu setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak, atau ada perubahan.Bila setelah dicek kembali ke lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan pengamatan dapat diakhiri.

2. *Member Check*

Yaitu proses pengecekan data yang diperoleh peneliti

kepada pemberi data. Tujuan *member check*adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data.Apabila data yang ditemukan disepakati oleh para pemberi data berarti data tersebut valid, sehingga semakin kredibel/dipercaya.

3. Triangulasi

Triangulasi adalah proses verifikasi dari penemuan dengan menggunakan berbagai sumber informasi dan berbagai metode pengumpulan data. Dalam penelitian ini yang digunakan penulis adalah triangulasi melalui sumber. Triangulasi melalui sumber artinya, membandingkan hasil dari kuesioner dengan hasil pengamatan.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, berikut akan dideskripsikan hasil penelitian yang telah dilakukan pada UD GTT Kediri.

1. Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Karya Abadi

a. Aktivitas Organisasi
- Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit. Maksudnya adalah untuk menciptakan pengecekan terhadap transaksi penjualan kredit.
- Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kredit Dengan maksud catatan piutang dapat dijamin ketelitiannya atau kebenarannya sehingga piutang dapat ditagih.
- Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. Agar tidak terjadinya kecurangan saat pencatatan kedalam buku kas.
- Transaksi harus dilakukan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi. Hal ini dimaksudkan agar lebih tertata antara bagian penjualan, penagihan piutang dan penerimaan kasnya jadi harus dilakukan dengan orang yang berbeda fungsi.

b. Aktivitas Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
- Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fumgsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman. Dimaksud agar setiap pelanggan yang berlangganan mempunyai daftar pesanan sesuai permintaan mereka.
- Persetujuan pemberian kredit dilakukan oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* atau surat tembusan surat order pengiriman dan memberikan formulir tersebut.
- Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara

menandatangani dan membubuhkan cap "sudah dikirim" pada copy surat order pengiriman untuk diserahkan kepelanggan, setelah itu diberikan kebagian keuangan untuk bukti pengiriman.
- Penetapan harga jual, syarat penjualan, srayat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada ditangan bagian general manajer yang telah disahkan oleh direktur perusahaan.
- Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada kwitansi penjualan.
- Pencatatan kedalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap.
- Pencatatan kedalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang berwenang dan harus dipertanggungjawabkan.

c. Praktik yang Sehat
- Untuk lebih mengontrol dalam praktik yang sehat perusahaan menjalankan praktik yang sehat dengan cara setiap formulir berlangganan harus bernomor urut agar sesuai dengan permintaan
- Secara periodik fungsi akuntansi mengirim peryataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
- Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening control piutang dalam buku besar.

2. Fungsi Sistem Penjualan Kredit Pada CV. Karya Abadi

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah :

a. Fungsi Penjualan
Fungsi ini dijalankan oleh bagian pemasaran yang bertanggungjawab untuk menerima orderan dari pembelian, meminta otorisasi kredit dan menentukan tanggal pengiriman.

b. Fungsi Kredit
Fungsi ini juga dijalankan oleh bagian pemasaran yang bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dengan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Jika perusahaan melakukan pemberian kredit seringkali terjadi, pengecekan status kredit perlu dilakukan sebelum fungsi penjualan mengisi surat order penjualan.

c. Fungsi Pengiriman
Fungsi ini juga dijalankan oleh bagian pemasaran yang bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

d. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini dijalankan oleh divisi keuangan yang bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Di samping itu, fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam buku persediaan.

e. Fungsi Penagihan
Fungsi ini juga dijalankan oleh divisi keuangan yang bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan kwitansi penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

3. Prosedur Penjualan Kredit Pada CV. Karya Abadi

1) Bagian Penjualan
Bagian penjualan menerima order dari pembeli, baik melalui telepon atau datang secara langsung ke perusahaan. Setelah menerima pesanan, bagian penjualan akan mencatat pesanan yang terjadi dan menghubungi bagian produksi agar pesanan segera diproses. Setelah itu bagian penjualan membuat faktur penjualan rangkap 3, dimana akan didistribusikan sebagai berikut :
- Lembar ke-1 diserahkan ke bagian pengiriman
- Lembar ke-2 diserahkan ke bagian akuntansi
- Lembar ke-3 diarsipkan sesuai nomor urut oleh bagian penjualan

2) Bagian Produksi
Setelah mendapat order penjualan dari bagian penjualan, bagian produksi kemudian membuat tahu sebanyak jumlah pesanan yang masuk ke bagian penjualan. Setelah pesanan siap, bagian produksi menghubungi bagian pengiriman memberitahukan bahwa pesanan selesai diproduksi.

3) Bagian Pengiriman
Bagian pengiriman menerima faktur penjualan dari bagian penjualan, dan menerima informasi dari bagian produksi, bagian pengiriman kemudian menyiapkan barang untuk dikemas dan dikirim ke konsumen.

4) Bagian Akuntansi
Sesuai faktur penjualan yang diterima, bagian akuntansi akan mencatat transaksi penjualan, kemudian memposting ke rekening piutang pelanggan, dan mengarsip faktur penjualan tersebut sesuai urutan tanggal.

A. Kesimpulan

Dari data yang diperoleh peneliti, didapatkan beberapa temuan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Karya Abadi antara lain sebagai berikut :

1. Pada CV. Karya Abadi Kediri belum sepenuhnya memisahkan wewenang dan tanggung jawab fungsional secara tegas didalam sistem penjualan tunai, yaitu masih terlihat adanya suatu perangkapan fungsi antara fungsi kassa dan fungsi penjualan barang yang hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja yaitu bagian kassa. Dan perangkapan fungsi pengiriman dan penagihan piutang yang masih dilakukan oleh bagian pengiriman, juga tidak ada fungsi gudang.
2. Untuk penerimaan kas (uang), baik dari penjualan kredit maupun penjualan tunai semuanya masih dilakukan oleh bagian administrasi yang seharusnya hanya bertugas mencatat dan mengawasi pemasukan dan pengeluaran keuangan serta menyelenggarakan kegiatan surat menyurat dengan pihak luar.
3. Tidak adanya pencatatan penjualan secara tunai oleh bagian administrasi. Hal ini akan mengakibatkan kurangnya informasi untuk perusahaan atas jumlah penjualan tunai yang sudah terjadi.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Agus Mulyanto.2009.*Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi.*Pustaka Pelajar

Ayu Puspiningtias(2012) Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Utama Elektrik Abadi

Azhar Susanto.2013.*Sistem Informasi Akuntansi.*Bandung:Lingga Jaya

Deni Prasetyati(2009) Analisis Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit di PT. Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan

Gaol,L,Jimmy.2008.*Sistem Informasi Manajemen dan Aplikasi.*Jakarta:Penerbit Grasindo

Jogiyanto.2008.*Metodologi Penelitian Sistem Informasi.*CV Andi Offset.Yogyakarta

Jogiyanto, HM.2009.*Analisi dan Desain.*yogyakarta:Andi Offset

Krismiaji,2010.*Sistem Informasi Akuntansi.*yogyakarta:UPP-STIM YKPN

La, Midjan dan Azhar Susanto.2001.*Sistem Informasi Akuntansi pendekatan Normal Praktika Penyusunan Metode dan Prosedur.*Edisi Kedelapan, Bandung:Lingga Jaya

Mardi.2011.*Sistem Informasi Akuntansi.*Ghalia Indonesia, Jakarta

Mulyadi.2008.*Sistem Akuntansi.*Jakarta:Salemba

Mulyadi.2010.*Sistem Akuntansi.*Jakarta:Salemba

Neva Saputri Hisata(2008) melakukan Analisis Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit PT. Batavia Prosperindo Finance Palembang

Samiaji Sarosa.2009.*Sistem Informasi Akuntansi*

S.R.Soemarso.2009.*Akuntansi Suatu Pengantar*.Edisi Kelima.Jakarta:Penerbit Salemba Empat

Sutarman.2009.*Pengantar Teknologi Informasi*.Jakarta: Sinar Grafika Offset

Sugiyono.2011.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.Bandung: Alfabeta