JURNAL

EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT, PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN KREDIT MACET PADA PT GRAHA ANUGERAH PRATAMA KEDIRI TAHUN 2013-2015

THE EVALUATION OF INTERNAL CONTROL OVER CREDIT SALES ACCOUNTING SYSTEM, COLLECTION OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN MINIMAZING BAD DEBTS ON PT. GRAHA ANUGERAH PRATAMA KEDIRI IN 2013-2015

Oleh:

DEVINTA PUTRI EKA ROSITASARI

12.1.02.01.0254

Dibimbing oleh :

1. **Dra. Puji Astuti, M.M., M.Si. Ak**
2. **Badrus Zaman, S.E., M.Ak**

PROGRAM STUDI PENJASKESREK

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2017

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Devinta Putri Eka Rositasari
NPM : 12.1.02.01.0254
Telepon/HP : 085 735 408 824
Alamat Surel (Email) : devinta.putri92@gmail.com
Judul Artikel : Evaluasi Pengendalian Internal Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Kredit Macet Pada Pt Graha Anugerah Pratama Kediri Tahun 2013-2015
Fakultas – Program Studi : Ekonomi - Akuntansi
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi : Jl. KH. Achmad Dahlan No. 76 Mojoroto Kota 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, 09 Februari 2017
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis,
Dra. Puji Astuti, M.M., M.Si. Ak NIDN. 0710106402	Badrus Zaman, S.E., M. Ak. NIDN. 0730026503	Devinta Putri Eka Rositasari 12.1.02.01.0254

EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT, PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN KREDIT MACET PADA PT GRAHA ANUGERAH PRATAMA KEDIRI TAHUN 2013-2015

Devinta Putri Eka Rositasari
12.1.02.01.0254
FE - AKUNTANSI
devinta.putri92@gmail.com
Dra. Puji Astuti, M.M., M.Si. Ak dan Badrus Zaman, S.E., M. Ak
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui evaluasi pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang dalam meminimalkan kredit macet pada PT. Graha Anugerah Pratama Kediri prosedur audit operasional atas persediaan yang dijalankan oleh PT. Graha Anugerah Pratama Kediri. Apakah pengendalian internal atas sistem penjualan kredit dan penagihan piutang telah berjalan dengan baik dan dapat membantu meningkatkan sistem informasi akuntansi pada perusahaan. Dan menilai sejauh mana perusahaan dalam melakukan pengelolaan piutang untuk meminimalkan kredit macet.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif.

Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan kredit dan penagihan piutang telah memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yaitu kegiatan telah dijalankan oleh setiap fungsi yang melibatkan fungsi penjualan, fungsi akuntansi, fungsi penagihan dan fungsi kredit. Selain itu kriteria penjualan kredit dan penagihan piutang serta unsur-unsur efektivitas sistem informasi akuntansi telah dijalankan oleh perusahaan dengan baik.

Saran untuk perusahaan kedepannya adalah PT. Graha Anugerah Pratama hendaknya selalu mempertimbangkan dalam pemberian kredit sesuai dengan prinsip dan kebijakan. Dan sebaiknya PT. Graha Anugerah Pratama juga menambah pencatatan harga pokok penjualan agar harga pokok produk yang dijual dapat diketahui jelas oleh fungsi akuntansi.

KATA KUNCI : pengendalian internal, penjualan kredit, penagihan piutang, kredit macet

I. LATAR BELAKANG

Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong perusahaan bukan hanya memperhatikan peningkatan kualitas dan kuantitas barang tetapi juga memperbaiki sistem-sistem dalam perusahaan agar berjalan lebih efektif dan efisien. Organisasi ekonomi, baik yang berorientasi pada laba maupun nirlaba, menghasilkan pendapatan melalui proses bisnis yang membentuk suatu siklus pendapatan. Salah satu siklus pendapatan adalah penjualan yang juga merupakan kegiatan yang diandalkan dalam peningkatan dan pencapaian laba maksimal. Semakin tingginya penjualan dianggap baik dalam pencapaian laba maksimal.

Penjualan kredit ini sangat berpengaruh besar dalam terciptanya kredit macet. Kredit macet ini sendiri terjadi di karenakan banyak hal antara lain dari pihak ekstern yaitu pelanggan dan pihak intern yaitu karyawan perusahaan yang memanfaatkan untuk kepentingan pribadi, juga adanya kesalahan manajemen perusahaan dalam meninali kondite pelanggan, dan lain-lain. Penjualan kredit umumnya mempunyai bagian khusus yang disebut bagian kredit, bagian ini bertugas untuk mengevaluasi calon pembeli yang akan melakukan pembelian secara kredit. Dalam sistem penjualan kredit ini dokumen penting yang digunakan adalah: surat order pengiriman dan faktur penjualan. Sistem ini terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman barang, prosedur order penjualan, dan prosedur distribusi penjualan.

Penjualan kredit menimbulkan adanya piutang atau tagihan karena perusahaan tidak menghasilkan uang kas secara langsung. Piutang timbul apabila perusahaan (atau seseorang) menjual barang atau jasa kepada pihak lain secara kredit. Piutang dagang merupakan suatu bentuk investasi yang cukup besar bagi perusahaan dan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan, maka harus dikelola secara efisien dan diperlukan adanya manajemen piutang yang lebih baik sehingga keuntungan yang didapat lebih meningkat. Perputaran piutang juga menentukan besar kecilnya keuntungan yang akan diperoleh perusahaan sehingga hal ini akan mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan yang mana secara tidak langsung akan berdampak pada tingkat perolehan keuntungan perusahaan.

Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Kelalaian dalam pengendalian piutang

bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Sistem akuntansi perlu dirancang untuk menyediakan informasi mengenai jumlah piutang dari berbagai pelanggan.

Pengendalian internal piutang dagang sangat penting diterapkan karena untuk mencegah terjadinya kecurangan yang mungkin terjadi karena tidak tercatat pembayaran dari debitur, melakukan pembukuan palsu dan lain sebagainya. Pengendalian internal merupakan cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan, dapat melindungi aset dari pencurian, kecurangan, penyalahgunaan atau kesalahan penempatan.

Pengendalian internal meliputi struktur suatu organisasi dan semua metode-metode yang terkoordinir serta ukuran-ukuran yang ditetapkan di dalam suatu perusahaan untuk tujuan menjaga keamanan harta kekayaan milih perusahan, memeriksa ketepatan dan kebenaran data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasi kegiatan dan mendorong ditaatinya kebijakan-kebijikan manajemen yang telah ditetapkan (Hall, 2007:130).

Manajemen pengendalian internal di dalam perusahaan merupakan bagian penting yang bertugas untuk mengelola dan mengendalikan agar penjualan dan piutang tidak mengalami kerancuan, serta mudah pengambilan data saat dibutuhkan untuk membandingkan atau mengevaluasi penjualan atau piutang tahun sebelumnya maka perusahaan harus memiliki suatu pengendalian internal yang memadai. Pengelolaan pengendalian internal yang memadai harus didukung sistem akuntansi yang memadai agar menghasilkan informasi yang handal.

Sistem akuntansi merupakan salah satu perkembangan yang amat diperlukan dalam sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang suatu perusahaan. Menurut Kieso, Weygandt dan Warfield (2004:383) salah satu sistem informasi yang memiliki fungsi penting dalam aktivitas operasional adalah *Accounting Information Aystem* atau Sistem Informasi Akuntansi (SIA). SIA akan memberikan manfaat apabila menghasilkan kinerja yang baik, yaitu mampu memenuhi kebutuhan para pemakai sistem informasi. Hal ini disebabkan karena informasi yang didapat dengan menggunakan komputer, mampu meminimalkan kesalahan yang sering terjadi pada pencatatan data secara manual dan dapat dapat memproses data dalam menyajikan data

secara cepat sehingga setiap saat dapat digunakan. Informasi yang diperoleh dengan cepat merupakan *output* inilah yang nantinya dibutuhkan oleh manajemen dalam menetapkan kebijaksanaan dalam pengambilan keputusan. Oleh sebab itu kecepatan dan keakuratan informasi mengenai penjualan kredit dan piutang adalah sangat diperlukan.

PT Graha Anugerah Pratama Kediri merupakan perusahaan distributor barang elektronik berupa produk handphone Smartfren yang berkantor pusat di Bali dengan kegiatan utamanya adalah menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Sistem Akuntansi yang ditetapkan oleh PT Graha Anugerah Pratama dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang yaitu berdasarkan dari penjualan barang dagangan untuk masing-masing jenis barang perusahaan menggunakan sistem dan prosedur akuntansi penagihan piutang. Besarnya investasi pada piutang ini tergantung dari presentase penjualan kredit terhadap piutang rata-rata yang berpengaruh terhadap perputaran piutang perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis bermaksud untuk mengadakan suatu penelitian dalam pengendalian internal penjualan dan piutang pada PT Graha Anugerah Pratama Kediri dengan judul "**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT, PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN KREDIT MACET PADA PT GRAHA ANUGERAH PRATAMA KEDIRI TAHUN 2013-2015**".

II. METODE

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Analisis ini dilakukan dengan membandingkan teori-teori yang ada dengan kenyataan yang terjadi di perusahaan berdasarkan data-data yang diperoleh. Adapun Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif yaitu mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa kejadian yang terjadi pada saat sekarang.

B. Tahapan Penelitian

1. Mengevaluasi pengendalian internal penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT Graha Anugerah Pratama Kediri.
2. Menggambarkan alur proses penjualan kredit dan penagihan

piutang pada PT Graha Anugerah Pratama Kediri.

3. Mengidentifikasi secara singkat aktifitas dan gambaran PT Graha Anugerah Pratama Kediri.
4. Mengumpulkan data-data serta dokumen dan bagian-bagian karyawan yang terkait dalam proses penjualan kredit dan penagihan piutang yang digunakan untuk menjalankan kegiatan penelitian.
5. Membandingkan standar pengendalian internal penjualan kredit dan penagihan piutang perusahaan dengan kenyataan yang terjadi.
6. Data yang dikumpulkan kemudian disusun secara sistematis.
7. Mendesain flowchart untuk menunjang kegiatan opersional dari PT Graha Anugerah Pratama Kediri.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Graha Anugerah Pratama Kediri yang beralamat di Jalan KH Wachid Hasyim No 197 A Bandar Lor Kota Kediri. PT. Graha Anugerah Pratama adalah perusahaan distributor yang bergerak dibidang pemasaran barang-barang elektronik *merk Smartfren.* Waktu penelitian dalam penelitian evaluasi pengendalian internal atas sistem informasi akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang dalam meminimalkan kredit macet pada PT Graha Anugerah Pratama Kediri dilakukan kurang lebih 6 bulan dimulai bulan April-September 2016.

D. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer meliputi hasil wawancara dengan kepala bagian PT. Graha Anugerah Pratama Kediri dan hasil observasi sistem pengendalian internal penjualan kredit dan penagihan piutang. Sedangkan data sekunder yang digunakan adalah literatur, struktur organisasi, *flowchart* sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan penagihan

E. Prosedur Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Studi Kepustakaan (*Library Research*)
2. Penelitian Lapangan, terdiri dari:

a. Wawancara mendalam
b. Observasi
c. Teknik Dokumentasi

F. Teknik Analisis Data

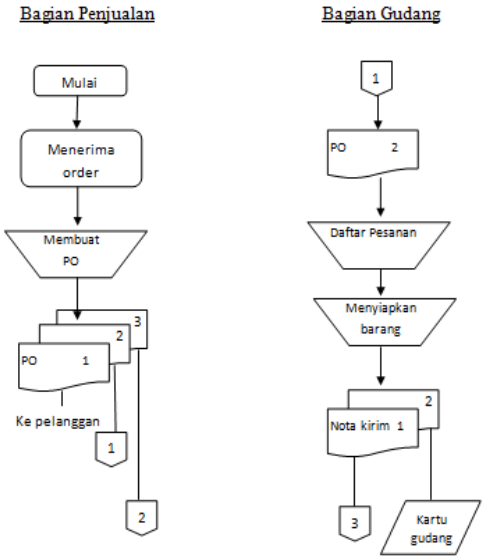
Analisa data dilakukan dengan menggunakan metode:

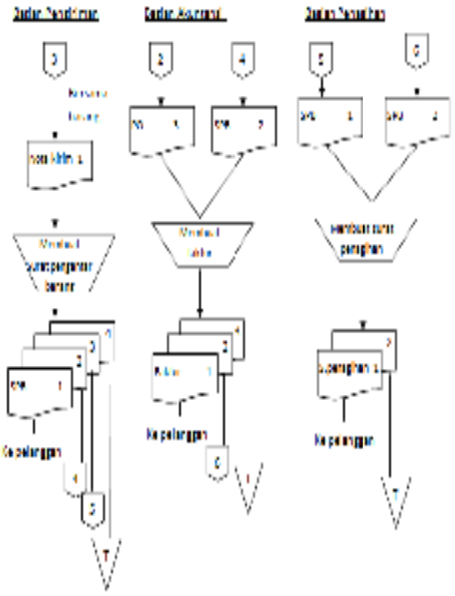
1. Metode Deskriptif yaitu metode analisis terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada, kemudian di klasifikasikan, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti.
2. Metode Komparatif yaitu Metode analisis dengan membandingkan data yang diperoleh dari objek penelitian dengan teori yang diperoleh selama perkuliahan untuk menyimpulkan apakah evaluasi pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang dalam meminimalkan kredit macet sudah menghasilkan informasi yang handal dan juga baik.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, penulis akan menyajikan analisis mengenai evaluasi pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang dalam meminimalkan kredit macet pada pt graha anugerah pratama kediri tahun 2013-2015, yaitu sebagai berikut:





1. Analisis Penjualan Kredit
   a. Dalam melaksanakan transaksi penjualan kredit PT. Graha Anugerah Pratama melibatkan bagian-bagian yang terkait sehingga perusahaan dapat dikatakan sudah cukup baik dalam pelaksanaan kegiatan. Hal ini dapat dilihat dari semua bagian yang terkait seperti bagian penjualan, bagian pengiriman dan bagian akuntansi. Sehingga kegiatan bisa berjalan dengan lancar karena semua tanggung jawab yang ada sudah ditangani oleh masing-masing bagian.
   b. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama terdapat bagian gudang. Hal ini dapat memperlancar penjualan karena setiap pesanan pelanggan, barang dapat langsung dikirim sesuai dengan keinginan pelanggan.
   c. Dalam melaksanakan kegiatan transaksi penjualan kredit, PT. Graha Anugerah Pratama menggunakan dokumen kwitansi. Hal ini menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan ada dokumen sebagai bukti pembayaran dari pelanggan.

Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2001:204) bahwa unsur penjualan kredit yang baik adalah melibatkan setiap bagian yaitu bagian penjualan yang bertugas melakukan penjualan kepada pelanggan, bagian kredit merupakan fungsi yang bertanggung jawab terhadap persetujuan kredit dengan melakukan pemeriksaan kelayakan pemberian kredit, bagian gudang yang bertugas menyiapkan barang yang tercantum dalam surat perintah pengiriman. Selain itu dokumen penjualan kredit yang digunakan oleh PT. Graha Anugerah Pratama Kediri telah memenuhi unsur teori yang dikemukakan oleh Mulyadi (2001:461) yaitu terdapat surat order penjualan, nota penjualan, surat perintah pengiriman barang, faktur penjualan dan jurnal penjualan.

Kelemahan-kelemahan yang terdapat pada sistem akuntansi penjualan kredit yang terjadi pada PT. Graha Anugerah Pratama adalah:

a. Dalam sistem penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama, untuk bagian penagihan masih menjadi satu dengan bagian akuntansi. Hal ini harus ada pemisahan bagian untuk

menghindari terjadinya kesalahan dalam pencatatan piutang.

b. Dalam sistem penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama tidak ada dokumen rekapitulasi harga pokok penjualan. Hal ini dapat mempersulit bagian akuntansi dalam mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan.

Dengan melihat kelemahan-kelemahan yang ada pada PT. Graha Anugerah Pratama terutama pada sistem akuntansi penjualan kredit. Maka alternatif yang dapat diambil dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama adalah:

1. Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah:
   a. Fungsi penjualan
      Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas memeriksa, daftar pesanan barang dan membuat nota
   b. Fungsi gudang
      Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas menyiapkan barang dan membuat kartu gudang. Fungsi ini juga bertanggungjawab membuat rekapitulasi harga pokok penjualan
   c. Fungsi pengiriman
      Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas membuat surat pengantar dan mengirimkan barang.
   d. Fungsi penagihan
      Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas membuat surat pengantar dan kwitansi
   e. Fungsi akuntansi
      Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertugas mencatat harga pokok penjualan, jurnal penjualan, dan mencatat piutang ke dalam buku piutang.

B. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada PT. Graha Anugerah Pratama dengan judul evaluasi pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit, penagihan piutang dalam meminimalkan kredit macet pada pt graha anugerah pratama kediri tahun 2013-2015. Maka pada bagian akhir dari penelitian ini, penulis memberikan kesimpulan yaitu:

1. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, dan prosedur distribusi penjualan.

Dalam prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama sudah berjalan dengan baik.

2. Dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama meliputi Daftar pesanan barang, surat pengantar, surat penagihan, nota dan kwitansi. Dalam penggunaan dokumen sistem penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama sudah cukup baik, karena setiap kegiatan dalam penjualan kredit menggunakan dokumen.
3. Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit pada PT. Graha Anugerah Pratama meliputi buku piutang, jurnal penjualan. dalam catatan akuntansi yang digunakan masih sangat sederhana.
4. Unsur pengendalian intern yang terdapat pada PT. Graha Anugerah Pratama yaitu organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan serta praktik yang sehat.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Baridwan, Zaki. 2007. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: BPFE.

Fariana, Mikky. Elfreda A Lau dan Adi Suroso. 2013. Pengendalian piutang dagang pada PT. Kokoh Inti Arebama Cabang Samarinda. Tersedia: http://ejurnal.untag-smd.ac.id/index.php/EKM/article/viewFile/1000/pdf_164. diunduh pada 20 Maret 2016

Hall, James A. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.

Hamel, Gary. 2013. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Piutang pada PT. Nusantara Surya Sakti. Tersedia: http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/1736/1378. diunduh pada 20 Maret 2016.

Hastoni dan Andi Nugraha. 2006. Penerapan sistem pengendalian intern dalam meminimalkan kredit macet (studi kasus PT. Sinar Sosro Kp Sawangan). Tersedia: ejournal.unesa.ac.id/article/1226/57/article.pdf. diunduh pada 20 Maret 2016.

Indriyo, Gutasudarmo dan Basri. 2002. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.

Jusup, Haryono. 2001. Dasar-Dasar Akuntansi. Yogyakarta: STIE.

Kasmir. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.

Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield. 2007. *Intermediate Accounting*, Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Kriswanto. 2011. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit, Piutang dan Penerimaan Kas pada PT. Equipindo Perkasa: Studi Kasus pada Cabang Jakarta. Tersedia: http://journal.binus.ac.id/index.php/BBR/article/viewFile/1243/1111. diunduh pada 20 Maret 2016

Makaria., Siti Ragil Handayani dan Dwi Atmanto. 2015. Evaluasi atas sistem akuntansi penjualan kredit dan penerimaan kas sebagai upaya meningkatkan pengendalian intern (studi pada PT. KASIN Malang). Tersedia: administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/download/737/929. Diunduh pada 20 Maret 2016

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*, Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.

Munawir. 2012. *Analisis Informasi Keuangan.* Yogyakarta: Liberty.

Olivia, Marita. 2013. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang pada CV. Energi. Tersedia: http://eprints.dinus.ac.id/8595/. Diunduh pada 20 Maret 2016.

Rama, Dasaratha V dan Federick L. Jones. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 18. Jakarta: Salemba Empat.

Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Cetakan 7. Yogyakarta: BPFE

Romney, Marshall B dan Paul John Steinbart. 2005. *Accounting Information System*, Buku 2, Edisi 9. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitati Kualitatif dan R&D*. Jakarta:Alfabeta

Widjajanto, Nugroho. 2001. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Erlangga

Wulandari, Dias. 2013. Evaluasi Pengendalian Intern atas sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Piutang Dagang guna Mengefektifkan Prosedur Penjualan Kredit dan Meminimalkan terjadinya Piutang Tak Tertagih pada PT. Duta Centro Kencana. tersedia: http://eprints.dinus.ac.id/8741/. diunduh pada 20 Maret 2016.