ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PADA CV. MAJU MAPAN

Oleh:

WASIATUR ROHMAH

NPM: 14.1.01.04.0090

Dibimbing oleh :

1. **Dr. M. Muchson, S.E, M.M**
2. **Bayu Surindra, M.Pd**

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2018

SURAT PERNYATAAN
ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2018

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap	: Wasiatur Rohmah
NPM	: 14.1.01.04.0090
Telepon/HP	: 085784038055
Alamat Surel (Email)	: wasiatur6@gmail.com
Judul Artikel	: Analisis Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Kredit untuk Menilai Sistem Pengendalian Intern pada CV. Maju Mapan
Fakultas-Program Studi	: FKIP-Pendidikan Ekonomi
Nama Perguruan Tinggi	: Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat Perguruan Tinggi	: Jl. KH. Ahmad 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 sesugguhnya. 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, 23 Juli 2018
Pembimbing I	Pembimbing II	Penulis
Dr. M. Muchson, S.E, M.M	Bayu Surindra, M.Pd	Wasiatur Rohmah
NIDN. 0018126701	NIDN: 0719108703	NPM: 14.1.01.04.0090

ANALISIS SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENILAI PENGENDALIAN INTERN PADA CV. MAJU MAPAN

Wasiatur Rohmah
14.1.01.04.0090
FKIP-Pendidikan Ekonomi
Wasiatur6@gmail.com
Dr. M. Muchson, SE., M.M dan Bayu Surindra, M.Pd

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi dengan ditemukan adanya karyawan yang merangkap dua jabatan sekaligus yaitu dibagian kredit dan bagian akuntansi. Dengan adanya karyawan yang merangkap jabatan tersebut mengakibatkan kurangnya kelengkapan informasi dan terjadinya pemangkasan prosedur dalam sistem akuntansi penjualan kredit, sehingga perlu penataan kembali dalam sistem prosedurnya.

Tujuan diadakannya penelitan ini adalah untuk mengetahui sistem dan prosedur yang diterapkan oleh CV. Maju Mapan dan mengetahui sistem pengendalian intern pada CV. Maju Mapan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan subyek penelitian adalah CV. Maju Mapan dan obyek penelitian adalah sistem akuntansi penjualan kredit. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menyimpulkan yaitu fungsi yang terkait dalam sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada CV. Maju Mapan adalah fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi akuntansi, fungsi penagihan dan fungsi pengiriman. Dokumen yang digunakan meliputi surat order penjualan, surat pengantar barang, faktur penjualan, surat penagihan, dan kwitansi. Catatan yang digunakan adalah jurnal penjualan, jurnal umum, kartu gudang dan kartu piutang. Jaringan prosedur yang membentuk sistem meliputi prosedur order penjualan, prosedur pengiriman dan prosedur pencatatan piutang. Unsur pengendalian intern pada CV. Maju Mapan cukup baik, sudah ada pemisahan tugas yang memadai antar fungsi. Akan tetapi masih terdapat kekurangan yaitu masih adanya 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 CV. Maju Mapan agar sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit menambah 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.

KATA KUNCI: sistem dan prosedur, penjualan kredit, pengendalian intern.

I. LATAR BELAKANG

Bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang, maupun perusahaan manufaktur, penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama. Hal ini dikarenakan dari penjualan perusahaan memperoleh uang yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan. Dari penjualan pula sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh.

Dalam hal ini aktivitas–aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan haruslah sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan perusahaan dalam suatu perekonomian yang bersaing adalah untuk memperoleh laba yang maksimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Perusahaan terutama diciptakan untuk menyediakan barang dan jasa yang diperlukan masyarakat yang sejalan dengan kebutuhan masyarakat.

Penjualan dapat dibagi dua, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk penjualan tunai perusahaaan tidak mengalami masalah yang cukup berarti karena begitu barang jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit, perusahaan akan menghadapi suatu masalah yang cukup berarti karena kas tidak langsung diperoleh begitu barang dijual, namun perlu menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut. Bahkan perusahaan biasanya mengalami kehilangan uang kas tersebut karena pembeli lalai untuk membayarnya.

Pengertian sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016: 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. Penjualan secara kredit merupakan salah satu strategi penjualan yang banyak dinikmati oleh pengusaha. Selain karena cukup praktis, tingkat pertambahan ekonomi yang kurang merata di Negara ini juga menjadi salah satu mengapa sistem penjualan secara kredit cepat berkembang dan mendapatkan respon yang baik dari kalangan masyarakat.

Penjualan secara kredit sering kali mengakibatkan timbulnya resiko seperti tidak tertagihnya piutang yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan banyak faktor yang mempengaruhi, salah satunya adalah masalah internal perusahaan

yang berhubungan dengan penjualan. Maka dari itu diperlukan suatu sistem pengendalian intern.

Pengertian pengendalian intern menurut Mulyadi (2016: 163) yaitu Pengendalian intern merupakan struktur organisasi-organisasi, metode-metode yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menjaga harta dan kekayaan perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data serta untuk mendorong efesiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

Oleh karena itu pimpinan perusahaan harus berusaha mencari dan mengembangkan cara-cara pengendalian yang lebih baik bagi perusahaan yang dikelolanya. Pengendalian diterapkan untuk mencapai tujuan mencari laba dan meminimalkan hal-hal yang diluar rencana. Pengendalian intern dirancang agar dapat selalu mengikuti perkembangan ekonomi dan persaingan, meningkatkan permintaan konsumen, dan merancang kegiatan-kegiatan demi perkembangan dimasa datang karena pengendalian dibutuhkan untuk mengendalikan aktivitas penjualan secara kredit

Tujuan sistem akuntansi adalah untuk mengetahui informasi bagi pengelola kegiatan usaha baru, untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang telah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya, untuk memperbaiki pengendalian akuntasi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (realiability) informasi akuntasi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.

CV. Maju Mapan yang berlokasi di Jl.Raya 1/26 Ngunut Kabupaten Tulungagung merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang penjualan alat dan perlengkapan tentara. CV. Maju Mapan sudah mempunyai sistem dan prosedur akuntansi yang cukup baik, tetapi masih mempunyai masalah, yaitu tidak tercapainya efektivitas pengendalian intern yang disebabkan karena adanya karyawan yang merangkap jabatan, sehingga hasil kinerja dari perusahaan kurang efektif dan efisien. Itu dibuktikan di saat melakukan observasi pada CV. Maju Mapan pada tanggal 28 desember 2017, ditemukan adanya karyawan yang merangkap dua jabatan sekaligus yaitu dibagian kredit dan bagian akuntansi. Dengan adanya karyawan yang merangkap jabatan tersebut

mengakibatkan kurangnya kelengkapan informasi dan terjadinya pemangkasan prosedur dalam sistem akuntansi penjualan kredit, sehingga perlu penataan kembali dalam sistem prosedurnya.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis terdorong untuk meneliti secara lebih mendalam mengenai prosedur akuntansi penjualan kredit yang berhubungan dengan sistem pengendalian intern diperusahaan secara langsung. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit untuk menilai sistem pengendalian intern pada CV. Maju Mapan Ngunut Tulungagung".

II. METODE

Penelitian yang dilakukan mengunakan pendekatan kualitatif yang berupa studi kasus. Karena untuk memahami suatu fenomena dalam konteks sosial secara alamiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti. Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif, metode yang digunakan untuk menganalisis data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksut membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. kehadiran peneliti dalam penelitian kualitatif yaitu sebagai instrument dan pengumpul data. Tahapan penelitian dalam penyusunan laporan ini dilakukan dengan Studi pendahuluan, merumuskan permasalahan yang akan dibahas, memilih pendekatan penelitian, menentukan sumber data, menentukan dan menyusun instrument, mengumpulkan data, analisis data, menarik kesimpulan dan menyusun laporan. Dalam penelitian ini, penulis mengambil lokasi penelitian di "CV. Maju Mapan" di Jl. Raya 1/26 Ngunut Kabupaten Tulungagung dan dilakukan mulai bulan Desember 2017 sampai Mei 2018. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berupa sumber dan internal yaitu data yang diperoleh dari dalam perusahaan yang terdiri atas data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data meliputi tiga langkah pokok yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Cara pengujian kredibilitas data atau pengecekan keabsahan temuan

terhadap data hasil penelitian kualitatif dilakukan dengan triangulasi.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

A. Gambaran Umum CV. Maju Mapan

CV. Maju Mapan merupakan sebuah industri tenun yang didirikan oleh Paiman pada tahun 1974 dan berdiri secara resmi pada tahun 1980 yang berlokasi di Jl. Raya 1/26 Desa Ngunut, Kecamatan Ngunut, Tulungagung, Jawa Timur atau ± 160 km arah Barat Daya Kota Surabaya.

B. Deskripsi Data Hasil Penelitian

a. Fungsi yang terkait dalam CV. Maju Mapan yaitu fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan.

b. Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit pada CV. Maju Mapan yaitu surat order penjualan, surat pengantar barang, faktur penjualan. surat penagihan dan kwitansi

c. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit pada CV. Maju Mapan yaitu jurnal penjualan, jurnal umum, kartu gudang dan kartu piutang.

d. Jaringan Prosedur

Fungsi penjualan menerima order dari pembeli. Fungsi penjualan membuat SOP dan mengirimkan kepada fungsi akuntansi untuk mendapatkan persetujuan penjualan kredit. Setelah mendapatkan persetujuan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum. Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

e. Sistem Pengendalian Intern pada CV. Maju Mapan

1. Struktur Organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas yaitu bagian penjualan terpisah dengan bagian kredit, bagian akuntansi terpisah dengan bagian kas, bagian gudang dan bagian pengiriman dilakukan terpisah oleh karyawan.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan perusahaan antaranya bagian penjualan yang berwenang membuat surat order penjualan serta mengecek harga barang yang dipesan konsumen. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan menandatangani dan membubuhkan cap "sudah terkirim" pada *copy* surat order penjualan.
3. Praktik yang Sehat yaitu Surat order penjualan yang dipakai oleh CV. Maju Mapan bernomor urut tercetak, terdiri atas nama pelanggan, tanggal, jenis produk, jumlah produk, dan total yang harus dibayar oleh pelanggan. Karena apabila piutang sudah dilunasi oleh pelanggan maka fungsi kasir memberi stempel "lunas" pada SOP asli dan SOP tembusannya disimpan oleh fungsi akuntansi.

C. Interpretasi dan Pembahasan

1. Interpretasi

a) Fungsi yang Terkait

Di CV. Maju Mapan hanya ada 5 (lima) fungsi saja tidak ada fungsi kredit yang berwenang mengotorisasi penjualan kredit. Hal ini akan berakibat sangat fatal dalam penjualan secara kredit dan piutang pelanggan, karena fungsi akuntansi selain bertugas mencatat piutang juga bertugas untuk mengotorisasi penjualan kredit.

b) Dokumen yang Digunakan

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit belum menggunakan dokumen bukti memorial yang merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Akibatnya saat terjadi pengecekan oleh pengelola atas laporan keuangan mengalami kesulitan dalam menemukan bukti dokumen

untuk transaksi penjualan kredit.

c) Catatan yang Digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan tidak adanya kartu persediaan yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan. Akibatnya bagian akuntansi biaya akan mengalami kesulitan disaat mengecek informasi baik mengenai kuantitas maupun harga pokok persediaan barang.

d) Jaringan Prosedur

Prosedur sistem penjualan kredit yang dilakukan di CV. Maju Mapan adalah fungsi penjualan menerima order pembelian dan membuat surat order penjualan. Fungsi pengiriman mengirimkan barang ke pembeli. Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang dan mengarsipakan dokumen sebagai catatan piutang. Fungsi akuntansi juga memberikan persetujuan penjualan kredit kepada pelanggan yang seharusnya dilakukan oleh fungsi kredit.

e) Sistem Pengendalian Intern (SPI) pada CV. Maju Mapan

1) Struktur Organisasi Di CV. Maju Mapan fungsi kredit dan fungsi akuntansi masih menjadi satu bagian. Seharusnya dalam sistem penjualan kredit, fungsi akuntansi yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi kredit yang mengecek kemampuan pembeli dalam melunasi kewajibannya.

2) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan Di CV. Maju Mapan yang mengotorisasi penjualan kredit adalah fungsi akuntansi. Untuk mengurangi resiko tidak tertagihnya piutang, seharusnya transaksi penjualan kredit harus mendapatkan otorisasi dari fungsi kredit, sebelum barang

dikirimkan kepada pembeli bukan fungsi akuntansi.

3) Praktik yang Sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi yaitu dokumen surat order penjualan tercetak dan bernomor urut sesuai dengan nomor urut order penjualan.

2. Pembahasan

Berikut ini pembahasan tentang sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Maju Mapan yaitu sebagai berikut:

a. Fungsi yang terkait

Meliputi fungsi penjualan, fungsi akuntansi, fungsi gudang, fungsi pengiriman, dan fungsi penagihan. Di CV. Maju Mapan tidak ada fungsi kredit yang mengotorisasi penjualan kredit yang mengotorisasi penjualan kredit adalah bagian akuntansi. CV. Maju Mapan harus merekrut karyawan baru di fungsi kredit yang bertugas mengotorisasi penjualan kredit.

b. Dokumen yang digunakan

Meliputi surat order penjualan, surat pengantar barang, faktur penjualan dan surat penagihan. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit belum menggunakan dokumen bukti memorial yang merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Seharusnya CV. Maju Mapan menambah dokumen bukti memorial agar tidak kesulitan dalam menemukan bukti atau dokumen untuk transaksi penjualan kredit.

c. Catatan akuntansi

Meliputi jurnal penjualan, jurnal umum, kartu gudang dan kartu piutang. Tidak adanya kartu persediaan yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan. Seharusnya perusahaan menambah catatan akuntansi bukti memorial agar lebih mudah dalam mengecek informasi maupun harga pokok penjualan.

d. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit.

Fungsi penjualan menerima order dari pembeli. Fungsi penjualan membuat SOP dan mengirimkan kepada fungsi

akuntansi untuk mendapatkan persetujuan penjualan kredit. Setelah mendapatkan persetujuan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum. Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

e. Sistem Pengendalian Intern pada CV. Maju mapan

Dari penerapan sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada CV. Maju Mapan untuk menilai pengendalian intern yaitu:

1) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas yaitu bagian penjualan terpisah dengan bagian kredit, bagian akuntansi terpisah dengan bagian kas, bagian gudang dan bagian pengiriman dilakukan terpisah oleh karyawan yang mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing.
2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan perusahaan antaranya bagian penjualan yang berwenang membuat surat order penjualan serta mengecek harga barang yang dipesan konsumen. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan menandatangani dan membubuhkan cap “sudah terkirim” pada *copy* surat order penjualan.
3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi yaitu surat order penjualan yang dipakai oleh CV. Maju Mapan bernomor urut tercetak, terdiri atas nama pelanggan, tanggal, jenis produk, jumlah produk, dan total yang harus dibayar oleh pelanggan. Karena apabila piutang sudah dilunasi oleh pelanggan maka fungsi kasir memberi

stempel "lunas" pada SOP asli dan SOP tembusannya disimpan oleh fungsi akuntansi.

D. Kesimpulan

1. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit CV. Maju Mapan adalah fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi akuntansi, fungsi pengiriman dan fungsi Penagihan.
2. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Maju Mapan adalah surat order penjualan, surat pengantar barang, faktur penjualan, dan surat penagihan.
3. Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit pada CV. Maju Mapan adalah jurnal penjualan, kartu gudang, jurnal umum dan kartu piutang.
4. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada CV. Maju Mapan yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang.
5. Pengendalian intern yang ada dalam sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada CV. Maju Mapan yaitu struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan perusahaan.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.

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

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

Basuki, Sulistyo. 2006. Metode penelitian. Jakarta: Wedatama Widya Sastra.

Basu, Swastha. 2009. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE.

Bodnar, GH., dan Hopwood, WS. Diterjemahkan oleh Amir Abadi Yusuf dan Andi M. Tambunan. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

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

Ekowati, Diana. 2008. *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Perusahaan CV Duta Java Tea*. STIE Nusa Megarkencana Yogyakarta. Tersedia: https://ejournal.stienusa.ac.id/jurnal ekonomi. Diunduh pada tanggal 19 Maret 2018 10:30.

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

Habibie, Nabila. 2013. *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT Adira Finance Cabang Manado*. Universitas Sam Ratulagi Manado. Tersedia: https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jurnalekonomi. Diunduh pada tanggal 11 November 2017 17:45.

Hartadi, Bambang. 2012. *Pengaruh Free Audit, Rotasi KAP dan Reputasi Audtor Terhadap Kualitas Audit di Bursa Efek Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Volume 16, Nomor 1.

Handayani, Annisa. 2012. *Sistem Pengendalian Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pemberian Kredit Usaha Kecil Dan Menengah Pada PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI) Kanwil Surabaya*. Universitas Negeri Surabaya. Tersedia: http://Jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi. Diunduh pada tanggal 6 juli 2018 11:51.

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2011. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.

Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Grafindo Persada.

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

Kumaat, Valery G. 2010. *Internal Auditing*. Jakarta: Erlangga.

Puspitawati, L., dan Anggadini, SD. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi.* Yogyakarta: Graha Ilmu.

Lumempouw, Gerald. 2015. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Penjualan Kredit pada PT. Sinar Pure Foods International*. Universitas Sam Ratulagi Manado. https://ejournal.unsrat.ac.id/jurnalakuntansi. Diunduh pada tanggal 16 April 2018 16:24.

Miles, MB., dan Amichael, H. 2007. *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber tentang Metode-Metode Baru*. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohisi. Jakarta: Universitas Indonesia.

Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.

Moleong, Lexy J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif.* Bandung: Remaja Rosdakarya.

Saryono. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

S. Munawir. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Keempat. Cetakan Kelima. Yogyakarta: Liberty

Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku ke 2 Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.

Sulistiyowati, Leny. 2010. *Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Elex Media Komptindo.

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.