

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK
MENINGKATKAN PENGENDALIAN *INTERN* PADA PD. PANCA
MOTOR PALEMBANG**



**Diajukan Oleh :
Lara Cintia Marantika
041150002**

Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Mencapai Gelar Ahli Madya

PALEMBANG

2018

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH**

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING LTA

Nama : Lara Cintia Marantika
Nomor Pokok Mahasiswa : 041150002
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Diploma Tiga (DIII)
Judul LTA : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
untuk Meningkatkan Pengendalian *Intern* pada
PD. Panca Motor Palembang

Tanggal : 09 Juli 2018

Pembimbing,


Nurussama S.E., M.M.

NIDN: 0216089001



Benedictus Effendi, S.T., M.T.

NIP : 09.PCT.13

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK PALCOMTECH

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI LTA

Nama : Lara Cintia Marantika
Nomor Pokok Mahasiswa : 041150002
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Diploma Tiga (DIII)
Judul LTA : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
untuk Meningkatkan Pengendalian *Intern* pada
PD. Panca Motor Palembang

Tanggal : 09 Juli 2018

Penguji 1,

Dr. Febrianty, S.E., M.Si.

NIDN : 0013028001

Tanggal : 09 Juli 2018

Penguji 2,

Rizki Fitri Amalia, S.E., M.Si, Ak.

NIDN : 0204068901



**Menyetujui,
Direktur,**

Benedictus Effendi, S.T., M.T.

NIP : 09.PCT.13

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat ALLAH SWT, karena atas perkenanNYA Laporan Tugas Akhir (LTA) di PD. Panca Motor Palembang dapat diselesaikan dengan judul “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN *INTERN* PADA PD. PANCA MOTOR PALEMBANG”. Laporan ini dibuat untuk memenuhi persyaratan akademis meraih gelar ahli madya (D3) program studi akuntansi Politeknik PalComTech.

Adapun selama penulisan dan penyusunan laporan LTA ini, penulis mendapatkan banyak bimbingan, bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, sudah menjadi kewajiban Bagi Penulis untuk mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak tersebut, yaitu kepada Orang Tua dan Keluarga, kepada Ketua Prodi Program Studi Ibu Rizki Amalia, S.E., M. Si, Ak, kepada Dosen Pembimbing Ibu Nurussama, S.E., M.M, yang telah membimbing penulis selama masa LTA.

Demikianlah kata pengantar dari Penulis, dengan harapan semoga laporan LTA ini dapat bermanfaat dan berguna bagi para pembaca, dengan kesadaran Penulis bahwa penulisan laporan LTA ini masih mempunyai banyak kekurangan dan kelemahan sehingga membutuhkan banyak saran dan kritik yang membangun untuk mrnghasilkan sesuatu yang lebih baik. Terima kasih.

Palembang, 09 Juli 2018

Penulis

MOTTO :

“Jalan Allah begitu indah, tidak ada yang bisa menebak seperti apa kedepannya, lakukanlah yang terbaik, niatkan semua karena-NYA.”

Kupersembahkan Kepada :

- Allah SWT yang selalu memberiku kesehatan dan kesabaran
- Ayah dan Ibu Tercinta
- Adik-adikku Tersayang
- Pacarku
- Para Dosen yang kuhormati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian	6
1.5 Manfaat Penelitian	6
1.5.1. Manfaat Bagi Penulis	6
1.5.2. Manfaat Bagi Perusahaan.....	6
1.5.3. Manfaat Bagi Akademik	6
1.6 Sistematika Penulisan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	8

2.1.1	Pengertian Sistem Akuntansi	8
2.1.2	Pengertian Penjualan	10
2.1.3	Pengertian Penjualan Kredit	11
2.1.4	Prosedur yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Kredit.....	11
2.1.5	Fungsi yang Terkait dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	13
2.1.6	Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Kredit.....	14
2.1.7	Catatan Akuntansi yang Digunakan.....	15
2.1.8	Pengendalian <i>Intern</i>	17
2.1.9	Tujuan Pengendalian <i>Intern</i>	18
2.1.10	Unsur-unsur Pengendalian <i>Intern</i>	19
2.2	Penelitian Terdahulu	26
2.3	Kerangka Pemikiran	28
 BAB III METODE PENELITIAN		
3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian	30
3.1.1	Lokasi Penelitian	30
3.1.2	Waktu Penelitian.....	30
3.2	Jenis dan Sumber Data	30
3.2.1	Jenis Data.....	30
3.2.2	Sumber Data	31
3.3	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	31

3.4 Teknik Pengumpulan Data	32
3.5 Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	34
4.1.1 Sejarah PD. Panca Motor	34
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	35
4.1.3 Struktur Organisasi.....	35
4.1.4 Tugas dan Wewenang	37
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan	44
4.2.1 Prosedur Penjualan Kredit pada PD. Panca Motor ...	44
4.2.1 Fungsi Terkait pada Sistem Penjualan Kredit	
PD. Panca Motor.....	46
4.2.3 Dokumen Terkait Prosedur Penjualan Kredit	
pada PD. Panca Motor.....	48
4.2.4 Catatan yang Digunakan Sistem Penjualan Kredit	
pada PD. Panca Motor.....	52
4.2.5 Prosedur yang Berjalan pada PD. Panca Motor.....	54
4.3 Rekomendasi Sistem Pengendalian Internal Prosedur	
Penjualan Kredit pada PD. Panca Motor.....	55
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	xiv

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	29
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PD. Panca Motor.....	36
Gambar 4.2 Faktur Penjualan PD. Panca Motor.....	49
Gambar 4.3 Dokumen Bukti Serah Terima Kendaraan.....	50
Gambar 4.4 Kuitansi Pembayaran DP.....	51
Gambar 4.5 Prosedur Berjalan pada PD. Panca Motor.....	54
Gambar 4.6 Rekomendasi Prosedur Penjualan Kredit.....	56
Gambar 4.7 Rekomendasi Prosedur Pembayaran DP.....	58
Gambar 4.8 Rekomendasi Sistem Persetujuan Penjualan Kredit dan Pengiriman Kendaraan.....	60

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1. Form Topik dan Judul (*Fotocopy*)
2. Lampiran 2. Surat Balasan Riset Perusahaan (*Fotocopy*)
3. Lampiran 3. Form Konsultasi (*Fotocopy*)
4. Lampiran 4. Surat Pernyataan (*Fotocopy*)
5. Lampiran 5. Form Revisi Ujian Pra Sidang (*Fotocopy*)
6. Lampiran 6. Form Revisi Ujian Kompre (Asli)

ABSTRACT

LARA CINTIA MARANTIKA. *Analysis of Accounting Information Systems Sales of Credit and Internal Control in PD. Panca Motor Palembang Branch.*

A good accounting information system is one of the supporting achievement of the company's goals in increasing the profitability of the company. The increase in profitability carried out by PD. Panca Motor by way of selling on credit because sales on credit at this time greatly helped the company to increase its sales. The problems that arise in PD. Panca Motor Palembang are that there are several procedures that have not gone as they should, especially regarding credit sales, so that a system analysis is needed at PD. Panca Motor Palembang. Problems in PD. Panca Motor include the occurrence of multiple tasks and low control in the credit sales section which can cause losses to the company. The purpose of this study was to analyze the credit sales accounting information system at PD. Panca Motor Palembang on credit sales procedures and internal control by the company. The results showed that internal control in PD. Panca Motor Branch Palembang still has weaknesses in the internal control system, namely: in the current credit sales procedure there are still weaknesses, especially in the procedure of lending and the separation of functions that still occur in multiple positions. Efforts to overcome these problems the authors make recommendations that can improve internal control over running procedures with the aim of minimizing fraud arising from the absence of internal control on credit sales procedures in PD. Panca Motor Palembang Branch.

Keyword: *Accounting Information System, PD. Panca Motor Credit Sales Procedure, PD. Panca Motor Internal Control.*

ABSTRAK

LARA CINTIA MARANTIKA. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dan Pengendalian Intern Pada PD. Panca Motor Cabang Palembang

Sistem informasi akuntansi yang baik merupakan salah satu pendukung tercapainya tujuan perusahaan dalam melakukan peningkatan profitabilitas perusahaan. Peningkatan profitabilitas yang dilakukan oleh PD Panca Motor dengan cara melakukan penjualan secara kredit karena penjualan secara kredit saat ini sangat membantu perusahaan untuk meningkatkan penjualannya. Permasalahan yang timbul pada PD Panca Motor Palembang adalah terdapat beberapa prosedur yang belum berjalan sebagaimana mestinya terutama mengenai penjualan kredit sehingga diperlukan analisis sistem pada PD Panca Motor Palembang. Permasalahan pada PD Panca Motor antara lain terjadinya rangkap tugas dan rendahnya pengendalian pada bagian penjualan kredit yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan. Tujuan penelitian ini untuk mengenai analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PD Panca Motor Palembang prosedur penjualan kredit dan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian intern pada PD. Panca Motor Cabang Palembang masih terdapat kelemahan pada sistem pengendalian intern yaitu: Pada prosedur penjualan kredit yang berjalan masih ditemukan kelemahan terutama pada prosedur pemberian kredit dan pemisahan fungsi yang masih banyak terjadi rangkap jabatan. Upaya mengatasi permasalahan tersebut penulis membuat rekomendasi yang dapat meningkatkan pengendalian internal atas prosedur yang berjalan dengan tujuan agar dapat meminimalisir kecurangan yang timbul akibat tidak adanya pengendalian intern pada prosedur penjualan kredit di PD. Panca Motor Cabang Palembang.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Prosedur Penjualan Kredit PD Panca Motor, Pengendalian Internal PD. Panca Motor

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Kebutuhan manusia yang semakin tak terbatas menjadi salah satu alasan didirikannya suatu perusahaan untuk mencari laba yang maksimal. Perusahaan harus mempunyai suatu sistem yang baik agar dapat bertahan dan mencapai tujuan ditengah ketatnya persaingan, karena pemasaran merupakan salah satu faktor yang sangat penting. Setiap perusahaan dalam memasarkan suatu produk yang telah dihasilkannya harus berusaha untuk menguasai pasar yang seluas-luasnya agar mampu mencapai pasar yang potensial. Semakin luas pasar yang dikuasai maka semakin baik bagi perusahaan, karena semakin luas pemasaran akan bertambah keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan agar dapat berkembang diperlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus berusaha mengembangkan aktivitasnya.

Baridwan (2016), menjelaskan bahwa sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Jika dalam pelaksanaan prosedur ada yang tidak berjalan dengan semestinya, maka akan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Keberhasilan perusahaan sangat tergantung pada sistem informasi manajemennya agar dapat bertahan ditengah persaingan. Informasi dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan oleh perusahaan, salah satu informasi

yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan adalah informasi akuntansi. Perusahaan harus memperhatikan kecocokan dan kesesuaian data keuangan yang ada pada sistem informasi akuntansi dan pada aktivitas perusahaan dilapangan. Penjualan dan penerimaan kas merupakan kegiatan operasional yang sangat penting dan berkaitan langsung dengan aset perusahaan. Himyati (2008), penjualan merupakan suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan dan merupakan jantung dari suatu perusahaan. Kas merupakan aktiva yang paling likuid sehingga rawan disalahgunakan kegunaannya dan keberadaannya mudah dipindahtangankan. Sistem akuntansi penjualan dapat digunakan dalam transaksi penjualan tunai maupun penjualan kredit dengan tujuan agar penjualan dapat dicatat dan diawasi dengan baik, sedangkan sistem penerimaan kas digunakan untuk meminimalisir segala bentuk kecurangan yang kemungkinan akan terjadi.

Mulyadi (2016), menyatakan bahwa sistem akuntansi penjualan sendiri ada dua macam yaitu terdiri dari sistem penjualan tunai maupun sistem penjualan kredit. Kedua sistem akuntansi tersebut dapat berjalan dengan efektif dan efisien bila didukung dengan sistem pengendalian intern yang baik oleh perusahaan. Penerapan sistem akuntansi penjualan tidak hanya dibutuhkan oleh perusahaan produksi saja, perusahaan distributor pun bisa menggunakan sistem akuntansi tersebut misalnya perusahaan distributor atau perusahaan agen sepeda motor. Sistem pengendalian *intern* merupakan proses kontrol yang dilakukan dewan direksi, manajemen, dan beberapa pihak terkait dalam perusahaan yang menjadikan tercapainya target perusahaan, yaitu realibilitas laporan keuangan, pelaksanaan kegiatan operasional yang sesuai dengan peraturan dan kebijakan

yang telah ditetapkan, menurut Bodnar and Hopwood (2012). Bagi penjualan sistem pengendalian *intern* yang baik diharapkan mampu untuk mengolah data penjualan yang ada menjadi data penjualan yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya.

Penelitian yang mendukung dalam penelitian ini dilakukan oleh Ivan Setyo Bahari, Dwiatmanto dan Maria Goretti Wi Endang (2017) dengan judul Analisis Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian *Intern* pada PT. Sumber Purnama Sakti Motor Lamongan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masih terdapat kelemahan pada sistem penjualan dan penerimaan kas. Diantaranya fungsi pada kas dan akuntansi, pada penjualan dan kredit, dokumen yang tidak efisien, serta penyetoran ke kas bank tidak langsung disetorkan.

Penelitian yang mendukung dalam penelitian ini dilakukan oleh Any Krisnawati, Suhadak dan Topowijono (2013) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Malang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas telah mencerminkan adanya sistem pengendalian *intern* yang baik, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan, yaitu dokumen yang digunakan masih ada yang menggunakan sistem manual.

PD. Panca Motor yang beralamat di Jl. Jend. Sudirman No. 1 BCD Km. 5 Palembang merupakan salah satu *dealer* resmi merk Yamaha. *Dealer* ini bergerak di bidang penjualan sepeda motor yang melayani penjualan secara tunai maupun

kredit untuk keperluan sebagai alat transportasi bagi masyarakat. Namun, banyaknya kebutuhan masyarakat yang beragam dan harus dipenuhi secara waktu bersamaan membuat masyarakat lebih memilih membeli secara kredit. Strategi yang dilakukan oleh PD. Panca Motor untuk meningkatkan penjualan tunai maupun kredit dengan memberikan layanan lengkap mulai dari penjualan sepeda motor Yamaha, penjualan jasa servis, dan penjualan suku cadang atau *sparepart* merk Yamaha.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis pada admin penjualan, terdapat beberapa permasalahan yang sering terjadi terkait sistem penjualan pada PD. Panca Motor. Permasalahan tersebut menjadi suatu kelemahan yang harus ditanggulangi, seperti penggunaan sistem informasi akuntansi yang belum berjalan sesuai dengan prosedur perusahaan mengakibatkan pembayaran *down payment* (DP) dilakukan konsumen langsung pada *sales* dilapangan.

Hal tersebut mengakibatkan jumlah nominal yang diminta oleh *sales* lebih besar daripada ketentuan harga yang seharusnya. Adanya penyelewengan dana konsumen yang terjadi dapat menurunkan citra PD. Panca Motor, kemudian uang yang diterima tidak langsung disetorkan ke bank pada hari yang sama, dan dokumen yang digunakan kurang efisien dimana bukti pembayaran dilapangan berupa kuitansi yang dibuat oleh *sales* tanpa dilengkapi dengan tanda tangan pejabat yang berwenang, hal ini membuat pemesanan produk tiba-tiba ada dengan dokumen yang kurang lengkap. Kelemahan tersebut dapat berakibat melemahkan sistem pengendalian *intern* yang berpengaruh terhadap kekayaan perusahaan dan merusak sistem penjualan kredit yang ada di perusahaan.

Sistem pengendalian *intern* yang baik dapat meminimalisir resiko kerugian yang timbul akibat sistem penjualan kredit yang tidak dilaksanakan dengan baik oleh para karyawan PD. Panca Motor Palembang. Pengendalian *intern* yang baik hendaknya terdiri dari Pemisahan Fungsi, Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan, Praktik yang sehat, serta Karyawan yang kompeten. Pengendalian *Intern* yang baik dalam Sistem Informasi Akuntansi penjualan bertujuan untuk menghasilkan informasi akuntansi penjualan yang tepat waktu, relevan dan dapat dipercaya serta resiko terjadinya kekeliruan dalam pencatatan atau perhitungan dapat diminimalisirkan sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian.

Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Pengendalian *Intern* pada PD. Panca Motor Palembang”**.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang Penelitian diatas rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan pada PD. Panca Motor Palembang?

1.3. Batasan Masalah

Luasnya ruang lingkup yang ada serta keterbatasan waktu dan pengetahuan, maka dibutuhkan pembatasan masalah. Adapun batasan masalah yang akan dibahas hanya analisis pada sistem informasi akuntansi penjualan pada PD. Panca Motor berupa penjualan kredit dalam upaya meningkatkan pengendalian *intern*.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan pada PD. Panca Motor Palembang.

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.5.1. Manfaat Bagi Penulis

Manfaat bagi penulis adalah untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa dan dapat memperoleh pengetahuan serta menambah wawasan lebih luas mengenai perkembangan ilmu akuntansi khususnya dalam sistem akuntansi penjualan.

1.5.2. Manfaat Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan bagi perusahaan mengenai sistem akuntansi penjualan yang baik dalam upaya meningkatkan pengendalian *intern*.

1.5.3. Manfaat Bagi Akademik

Sebagai sumber bahan bacaan dan referensi dipergustakaan, khususnya di jurusan Akuntansi

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan LTA ini adalah sebagai berikut :

BAB I. PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat landasan teori, penelitian terdahulu dan kerangka kerangka pemikiran.

BAB III. METODE PENELITIAN

Bab ini akan menjelaskan lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, dan definisi operasional variabel penelitian.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan dibahas mengenai data penelitian (data perusahaan/organisasi), hasil pengujian dan pembahasan.

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari semua uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya dan juga berisi saran-saran yang diharapkan berguna dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada.
- Anita Rachmawati, Mahsina, Widya Susanti. 2017. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dalam Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Muiara cahaya Plastindo*. Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Any Krisnawati, Suhadak, Topowijono. 2013. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas (Studi Pada Penjualan Speedy PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Kandatel Malang)*. Universitas Brawijaya Malang.
- Arikunto. Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Azhar Susanto. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Baridwan. 2016. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur & Metode*, Edisi Lima. Yogyakarta: BPFE.
- Bodnar.G. H. and Hopwood, W. S. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Gerald Lumempouw, Ventje Ilat, AnnekeWangkar. 2015. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Tunai pada PT. Sinar Pure Foods Internasional*. Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Himyati. 2008. *Eksplorasi Zahir Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hery. 2013. *Auditing I Dasar-Dasar Pemeriksaan Akuntansi*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group.
- Ivan Setyo Bahari, Dwiatmanto, Maria Goretti Wi Endang. 2017. *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Intern (Studi pada PT. Sumber Purnama Sakti Motor Lamongan)*. Universitas Brawijaya Malang.
- Leny Sulistiyowati. 2010. *Panduan Praktis Memahami Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nia Amelia Rusady, Abriandi. 2016. *Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit pada PT. Astrido Toyota*. Akuntansi Institut Teknologi dan Bisnis Kalbis.
- Nugroho Widjajanto. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*, Erlangga: Jakarta.
- Romney, Marshall B, dan Paul John Steinbart. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Jakarta: Salemba Empat.
- Samryn, L.M 2014. *Pengantar Akuntansi*. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Westwood, John. 2006. *How to write marketing plan*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo

