

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN DAN PIUTANG PADA PERUSAHAAN CV. ALAM INDO

Indra Suprpto¹, Neny Tri Indrianasari², Agus Salim³

STIE Widya Gama Lumajang¹²³

Email: indrasaglek@gmail.com

INFO ARTIKEL

Volume 3

Nomor 2

Bulan Desember

Tahun 2020

Halaman 99-103

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit yang diterapkan Pada Perusahaan CV Alam Indo, selain itu untuk menganalisis apakah sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit yang diterapkan pada Perusaan CV. Alam Indo sudah sesuai dengan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada perusahaan. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tehnik analisis data yang digunakan yaitu fungsi system indormasi . Sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern pada Perusahaan CV. Alam Indo dalam prakteknya masih ada yang kurang sesuai. Hal tersebut dikarenakan adanya rangkap jabatan fungsi pada bagian penagihan dan pengiriman, begitu juga pada fungsi gudang dan admin. Namun, pada sistem komputerisasi pada Perusaan CV.Alam Indo sudah sangat baik.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Intern, Kredit

ABSTRACT

This study aims to describe the accounting information system and internal control in credit sales that are applied at CV Alam Indo Company, in addition toanalyzing whether the accounting information systems and internal control in credit sales that are applied to the Corporation CV. Alam Indo is in accordance with the theory of accounting information systems and internal control. This research method uses descriptive method. Data collection methods used were interviews, observation, and documentation. The data analysis technique used is the triangulation technique. Accounting and internal control information systems at the Company CV. Alam Indo in practice there is still something that is not in accordance with the theory. That is because there are multiple positions in the billing and shipping functions, as well as in the warehouse and admin functions. However, the computerized system at the company Indo Indo has been very good

Keywords: Accounting information systems, Internal Control, Credit Sales

PENDAHULUAN

Pengendalian intern perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan (Comaneci dan Rasyidi, 2017) Mulyadi (2017) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem

atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan- pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya pada penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak akan dapat berjalan dengan baik dan lancar apabila tidak ada suatu pengendalian intern didalam sistem tersebut. Pengendalian tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti kecurangan-kecurangan dan kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan tersebut dapat teratasi. Jadi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung pengendalian intern diharapkan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan agar dapat meningkatkan volume penjualan. Adapun pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan atau usaha tersebut. Penelitian menurut Farida, (2018) melakukan penelitian tentang Analisis sistem pengendalian intern penjualan dalam menilai kebijakan penjualan kredit pada PD.lestari lahat. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mempergunakan dua variabel penelitian yang terbagi atas variabel independent atau variabel bebas yang menunjukan bahwa untuk mengetahui pelaksanaan sistem pengendalian penjualan dalam memberikan kebijakan penjualan kredit pada PD.lestari lahat. Penelitian menurut Lestari, (2016) melakukan penelitian tentang analisis perputaran piutang dan perputaran persediaan serta pengaruhnya terhadap profitabilitas perusahaan otomotif yang terdaftar di bursa efek Indonesia. Peneliti menggunakan metode analisis regresi linier berganda yang menunjukkan bahwa variabel perputaran piutang berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas dan perputaran persediaan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian menurut Renadi dan Mulyati, (2017) melakukan penelitian tentang pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI). Peneliti menggunakan metode analisis regresi berganda yang menunjukkan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian menurut Yuliani, (2016) melakukan penelitian tentang analisis tingkat perputaran piutang dagang dan persediaan barang untuk mengukur likuiditas perusahaan di CV. Alam Indo Lumajang. Peneliti menggunakan metode kuantitatif yang menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang dagang dan tingkat perputaran persediaan barang pada CV. Alam Indo Lumajang menurun pada setiap tahunnya, sehingga rasio likuiditas perusahaan CV. Alam Indo Lumajang mengalami keadaan yang baik pada tahun 2013 kemudian mengalami penurunan pada tahun 201).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif karena menggambarkan keadaan CV. Alam Indo tentang pengendalian intern penjualan dan piutang, dengan cara menganalisa system informasi akuntansi penjualan dan piutang melalui unsur-unsur antara lain: struktur organisasi, faktur dan catatan- catatan yang digunakan berikut distribusinya serta prosedur-prosedur yang diterapkan dengan menggunakan tolak ukur sistem informasi akuntansi secara teoritis. Fungsi yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Alam Indo adalah fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi yang harus diperhatikan adalah penginputan data, seperti tanggal order penjualan, alamat pelanggan, tipe barang dan jumlah barang pada sales order perusahaan menerima order dari pelanggan yang berasal dari telfon, faximile dan salesmen, pada blok ini perlu diperhatikan output yang dihasilkan salah satunya berisi data dan informasi mengenai apa saja barang yang telah dijual, kepada siapa saja barang itu telah dijual dan berapa banyak barang yang telah dijual, output yang dihasilkan dalam informasi akuntansi penjualan CV. Alam Indo adalah laporan penjualan bulanan, laporan penjualan harian.

Pengendalian yang diterapkan pada system informs akuntansi piutang pada CV. Alam Indo adalah surat pengirim barang, faktur pajak, bukti penerimaan kas, dan daftar penagihan prosedur system informasi akuntansi piutang pada CV. Alam Indo secara harian, berdasarkan invoice surat pengiriman barang dan faktur pajak di input ke file transkrip penjualan oleh bagian akuntansi, kemudian file transaksi di-update ke file piutang dan file buku besar dengan menggunakan program update file piutang dan file buku besar, pelunasan piutang dilakukan dengan cara per kas atau perbank. Secara harian, bukti penerimaan kas/bank, bukti setor bank dan daftar penagihan dari bagian penagihan di input ke file transaksi penerimaan kas oleh bagian akuntansi.

Interview adalah Wawancara Yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab langsung dengan objek penelitian. Teknik wawancara ini digunakan untuk mendapatkan informasi tentang gambaran umum perusahaan, struktur organisasi dan uraian jabatan serta memperoleh data berupa bagian- bagian yang terlibat dalam sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang, formulir, catatan yang digunakan dan prosedur yang diterapkan dalam CV Alam Indo.

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari dokumen resmi dari perusahaan yang bersangkutan seperti catatan-catatan, ataupun fotocopy dari bahan-bahan tertulis. Menurut Sugiono, (2015:240) dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya – karya monumental dari seorang. Dalam penelitian ini penulis mendapatkan dokumentasi dari catatan-catatan perusahaan berbentuk softcopy CV. Alam Indo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum CV. Alam Indo

CV. Alam Indo Lumajang adalah perusahaan dagang yang bergerak di bidang distributor yang didirikan oleh Bapak H. Slamet Tinggal Siyono selaku Pimpinan pada tanggal 2 Juni 2008. Sampai akhir tahun 2020 ini ada 3 principle yang pernah bekerjasama dengan CV. Alam Indo , diantaranya yaitu :

1. PT. FDN (Fokus Distribusi Nusantara) Bekerjasama sejak awal berdirinya CV. Alam Indo yaitu tanggal 2 Juni 2018 hingga sekarang. Barang produksinya antara lain : minyak goreng merk Tropical, Fresweel, Hemart, dan Fitri. Sabun merk Sinzhui, Sahara, Sport, dan Active. Margarine merk Forvita dan Majesty. Minyak wangi merk Sport, Ella Noir, dan Cool Man.
2. PT. Softex Indonesia. Bekerjasama sejak tanggal 15 Maret 2009 dengan produknya berupa antara lain : pembalut wanita merk Softex, Maternity, dan Saniseal. Popok bayi merk Sweety dan Happy Nappy. Popok orang tua merk Confidence, dan tissue basah merk Sweety.
3. PT. Unilever Indonesia, Tbk. Bekerjasama dari tanggal 5 Januari 2015 hingga saat ini bertahan dengan omset terbesar dari principle-principle lainnya. Sehingga produk PT. Unilever Indonesia, Tbk menjadi omset andalan bagi CV. Alam Indo . Produk Unilever memiliki lebih dari 400 brand yang mencakup semua kategori mulai dari home care, personal care, dan juga food. Beberapa brand diantaranya yaitu Rinso, Sunlight, Lifebuoy, Sunsilk, Lux, Royco, Pepsodent, Dove, Closeup, Pond's, Rexona, Citra, Tresemme, Vaseline, Clear, Fair & Lovely dan banyak lagi brand yang lainnya. Prestasi yang pernah didapat CV. Alam Indo Lumajang dari PT. Unilever Indonesia, Tbk antara lain : piagam penghargaan sebagai Distributor Growth tertinggi Q1 2016 area Sembrani dan piagam penghargaan Dolphin 2018 area Sembrani.

Lokasi CV. Alam Indo

CV. Alam Indo beralamatkan di Jalan Raya Padang No. 18 Kecamatan Padang, Kabupaten Lumajang. Posisinya terletak di depan Balai Desa Padang, tepatnya 1 km dari Kantor Kecamatan Padang dan kurang lebih sekitar 5 km dari pusat Kota Lumajang. Dengan luas gudang 23.4 m X 22.75 m = 532.35 m² dan 650 m².

Hasil pembahasan

Fungsi yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Alam Indo adalah fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

- a. Data yang masuk ke dalam sistem akuntansi beserta media dan metode yang digunakan untuk memasukan data tersebut ke dalam sistem peng-input-an data, seperti tanggal order penjualan, alamat pelanggan, tipe barang dan jumlah barang pada sales order. Berdasarkan penelitian, bagian penjualan sering salah mencatat pesanan pelanggan seperti tanggal order penjualan, alamat pelanggan yang tidak jelas dan tipe serta jumlah barang yang diinginkan pelanggan pada Sales Order. Blok masukan dari sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Alam Indo adalah Sales Order (SO), Surat Pengiriman Barang (SPB), Bukti Pengeluaran Barang (BPgB), Invoice (I) dan Faktur Pajak (FP).
- b. Model flowchart prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Alam Indo adalah sebagai berikut
 1. Perusahaan menerima order dari pelanggan yang berasal dari telepon, faximile dan Salesman. Berdasarkan pesanan pelanggan tersebut, Bagian Penjualan membuat Sales Order (SO) sebanyak 2 rangkap secara manual dan diotorisasi oleh kepala bagian pemasaran. Pendistribusiannya adalah sebagai berikut: SO lembar ke-1 untuk Bagian Gudang SO lembar ke-2 untuk Arsip Bagian Penjualan
 2. Berdasarkan SO, bagian penjualan meminta persetujuan kredit kepada kepala bagian pemasaran.
 3. Bagian gudang menerima dan mencocokkan SO lembar ke-1 dan SPB rangkap 3 dari bagian penjualan dan segera menyiapkan barang serta melengkapi kartu stok barang secara manual. Berdasarkan SO lembar ke-1 dan SPB rangkap 3, bagian gudang membuat bukti pengeluaran barang (BPgB) sebanyak 2 rangkap secara manual dan diotorisasi oleh kepala bagian pembelian. Pendistribusiannya adalah sebagai berikut: BPgB lembar ke-1 untuk Bagian Penjualan BPgB lembar ke-2 untuk Bagian Arsip Bagian Gudang
 4. Fungsi bagian gudang merangkap sebagai bagian pengiriman sehingga memerlukan waktu untuk mengepak dan mengirimkan barang ke banyak pelanggan, sebaiknya dibentuk unit baru yaitu Sub Bagian Pengiriman yang bertugas mengepak dan mengirimkan barang.
 5. Kemudian bagian penjualan membuat Invoice sebanyak 4 rangkap secara manual atas dasar SO-2, (yang sudah ditandatangani pelanggan). Invoice ditandatangani oleh kepala bagian pemasaran dan didistribusikan sebagai berikut: Invoice lembar ke-1 untuk Pelanggan Invoice lembar ke-2 untuk Bagian

- Akuntansi Invoice lembar ke-3 untuk Bagian Penagihan Invoice lembar ke-4 untuk Arsip Bagian Penjual
6. Berdasarkan Invoice lembar ke-4, bagian penjualan membuat faktur pajak sebanyak 2 rangkap. Pendistribusiannya adalah sebagai berikut: FP lembar ke-1 untuk Pelanggan FP lembar ke-2 untuk Bagian Akuntansi
 7. Berdasarkan Invoice lembar ke-2 dan FP-2, bagian akuntansi akan meng- input ke File transaksi penjualan untuk mencatat transaksi penjualan, kemudian meng-update Master File piutang dan Master File buku besar.
 8. Kemudian Invoice-2 dan FP-2 diarsip oleh bagian akuntansi.
 9. Setiap hari dan akhir bulan, bagian akuntansi akan menghasilkan lapora status persediaan dilaporkan kepada kepala bagian pembelian dan laporan penjualan harian dan laporan penjualan bulanan dilaporkan kepada kepala bagian pemasaran.
- c. Pengendalian yang diterapkan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Alam Indo adalah sebagai berikut:
1. Pengendalian Umum
 - a) Adanya pemisahan tugas dan tanggung jawab antara bagian penjualan dengan bagian akuntansi yang memproses pembuatan laporan status persediaan, laporan penjualan harian dan laporan penjualan bulanan.
 - b) SO dan Invoice diotorisasi oleh kepala bagian pemasaran sedangkan diotorisasi oleh kepala bagian pembelian
 - c) Dokumen-dokumen yang digunakan seperti SO, SPB, BPgB, Invoice dan FP sudah bernomor urut tercetak.
 - d) Pencatatan informasi penjualan secara komputerisasi dan selalu meng- update Master File Piutang dan Master File Buku Besar setiap ada informasi baru.
 2. Pengendalian Aplikasi
 - a) Pengendalian Masukan Echo Check dilakukan untuk membandingkan data yang dimasukan ke terminal dengan data yang seharusnya dimasukan. Pengendalian Proses Matching Check dilakukan pada waktu melakukan proses update transaksi penjualan, bila data suatu pelanggan tidak ada di dalam Master File Piutang.
 - b) Pengendalian Keluaran Distribusi laporan status persediaan hanya ditujukan kepada kepala bagian pembelian sedangkan laporan penjualan harian dan laporan penjualan bulanan hanya ditujukan kepada kepala bagian pemasaran.

Berdasarkan analisis data maka dapat digunakan untuk membantu dalam menjawab rumusan masalah yang akan dijelaskan atau diinterpretasikan untuk menganalisis system informasi akuntansi pengendalian intern penjualan dan kredit oleh Cv. Alam Indo sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi, yaitu pada fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang dilakukan oleh seorang salesman dan pada fungsi gudang dengan bagian administrasi kantor juga merangkap tugas sekaligus pada bagian adminisrasi dalam hal input data ke dalam system Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh CV. Alam Indo sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi, yaitu pada fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang dilakukan oleh seorang salesman dan pada fungsi gudang dengan bagian administrasi kantor juga merangkap tugas sekaligus pada bagian adminisrasi dalam hal input data ke dalam sistem.
2. Sedangkan pada pengendalian intern yang diterapkan pada CV. Alam Indo juga kurang sesuai. dikarenakan adanya karyawan yang merangkap dua tugas sekaligus.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas dapat disimpulkan sebagai berikut: Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh Cv. Alam Indo sudah menggunakan sistem komputerisasi dengan baik. Namun dalam prakteknya ada yang kurang sesuai dengan teori. Hal tersebut dikarenakan adanya perangkapan fungsi, yaitu pada fungsi pengiriman dan fungsi penagihan yang dilakukan oleh seorang salesman dan pada fungsi gudang dengan bagian administrasi kantor juga merangkap tugas sekaligus pada bagian adminisrasi dalam hal input data ke dalam sistem. Sedangkan pada pengendalian intern yang diterapkan pada Cv. Alam Indo juga kurang sesuai dengan teori dikarenakan adanya karyawan yang merangkap dua tugas sekaligus.

DAFTAR PUSTAKA

Bahari, C. (2016). Pengendalian Piutang Sebagai Usaha Untuk Meningkatkan Earning Power Studi Kasus PT Semen Gresik (Persero) TBK. 05, 1–16.

- Fadilah, S. (2016). Pengaruh Implementasi Pengendalian Intern dan “Total Quality Management” terhadap Kinerja Organisasi. *MIMBAR, Jurnal Sosial Dan Pembangunan*, 28(1), 19. <https://doi.org/10.29313/mimbar.v28i1.335>
- Faida, U. (2016). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Tiga Serangkai. Skripsi, 1– 111. <https://doi.org/10.5151/cidi2017-060>
- Farida, I. (2018). Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Kalbe Farma Tbk Periode 2006-2015. Skripsi, 1–7.
- Fibriyanti, Y. V. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Dalam Rangka Efektivitas Pengendalian Internal Perusahaan Pada PT Populer Sarana Medika Surabaya. *Jurnal Akuntansi*, 2(1), 14. <https://doi.org/10.30736/jpensi.v2i1.97>
- Gerald, G. W. (2015). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT Sinar Pure Foods International. *Akuntansi Dan Bisnis*, 15(04), 312–323.
- Hariyati, R. M. dan O. D. O. (2013). Pengaruh Audit Manajemen Dan Pengendalian Intern Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Intervening (Studi Pada PT. Jamsostek (Persero) Divisi Regional VI Jawa Barat. *Proceeding Seminar Nasional Dan Call For Papers Sancall 2013*, 23 Maret 2013: 484-495., 549, 40–42.
- Hendari, H; Karmawan, I. F. (2014). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. *Akuntansi Dan Bisnis*, 1(3), 140–149. <https://doi.org/10.21512/comtech.v1i2.2645>
- Hidayat, G; Susanriana, S; Fiscal, Y. (2011). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Intern Penjualan Dan Piutang. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(2), 233–246. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Lestari, A. (2016). Analisis Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Serta Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014. Skripsi, 1–102. <https://doi.org/10.5151/cidi2017-060>
- Marsha, R. F. (2017). Pengaruh System Development Life Cycle Terhadap Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dan Persediaan Barang Pada PT.Korina Networks. *Jurnal Akuntansi, Audit Dan Sistem Informasi Akuntansi (JAsa)*, Vol.1, No.(1), 27–29. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Mulyadi. (2017). Analisis (SIA) Penjualan Kredit Untuk Meningkatkan Efektifitas Pengendalian Internal Penerimaan Kas PT. Dunlopillo Surabaya. *Jurnal Akuntansi UBHARA*, Vol.1(1), 270–278.
- Pamungkas, B. (2017). Peranan Internal Audit Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Piutang. *Jurnal Ilmiah Ranggagading*, 5(2), 85–92.
- Peris Simanjuntak, J., Rahayu, S., & Muslih, M. (2017). Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Pengendalian Internal Piutang. *E-Proceeding of Management*, 4(1), 452– 457.
- Putra, N. P. (2010). Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus PT . Citra Indonesia Feedmill). *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, vol1(1), 1–9.
- Renadi, S.D; Mulyati, D. J. (2017). Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. Skripsi, 1–58. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Soerja, H. M., & Danusaputra, Y. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Pada PT Astra Internasional. 7(2), 74–79.
- Sugiono. (2015). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Suhayati, E; Anggadini, D. (2009). *Akuntansi Keuangan (Pertama)*. Graha Ilmu.
- Susanto, A. (2017). Tinjauan Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Karyawan Di SUB Departemen Payroll Dan Departemen Administrasi Personil. Skripsi, 5–20. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Widyaningrum, V. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Pada PT Sinar Mas Distribusi Nusantara. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Yendrawati, R. (2013). Pengaruh sistem pengendalian intern dan kapasitas sumber daya manusia terhadap kualitas informasi laporan keuangan dengan faktor eksternal sebagai variabel moderating. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 17(2), 165–174. <https://doi.org/10.20885/jaai.vol17.iss2.art7>
- Yuliani, R. (2016). Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk. Thun 2005-2012. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 1–87. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>