

EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT MEGA CENTRAL FINANCE BAUBAU SULAWESI TENGGARA

¹⁾Rafida Bangki, ²⁾Winti Riyanti, ³⁾Dian Mayafaty Rauf

^(1,2,3)Fakultas Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Sulawesi Tenggara

Email: ¹⁾januarifida@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini adalah hasil penelitian yang menghasilkan sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. MCF kota baubau, dimana dalam unsur pada system pengendalian intern penjualan kredit yaitu Struktur Organisasi, Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan, Praktik yang sehat dan Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab. Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. MCF Kota Baubau Sulawesi Tenggara. Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif. Penelitian ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi dalam pengumpulan data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa system pengendalian intern penjualan kredit belum memadai yang dapat dilihat dalam prosedur-prosedur yang membentuk sistem pengendalian intern penjualan kredit yaitu a) pada struktur organisasi tidak adanya pemisahan tugas dan tanggungjawab pada bagian fungsi kas dan fungsi kredit dimana kedua fungsi tersebut berada pada bagian akuntansi dan b) karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab dimana pada saat penerimaan calon karyawan tidak adanya syarat khusus yang dicantumkan untuk menerima karyawan baru serta belum dilaksanakan pelatihan dan pengembangan karyawan.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Intern; Penjualan Kredit

Abstract

This research is the result of research that resulted in an internal control system for credit sales at PT. MCF Baubau City, where in the elements of the internal control system of credit sales, namely Organizational Structure, System of Authority and Recording Procedures, Healthy Practices and Quality Employees in accordance with responsibilities. This study has the purpose of finding out the internal control system of credit sales of PT. MCF Baubau City, Southeast Sulawesi. This research is a qualitative research. This study uses interviews, observations and documentation in data collection. The results of this study show that the internal control system of credit sales is inadequate, which can be seen in the procedures that form the internal control system of credit sales, namely a) in the organizational structure, there is no separation of duties and responsibilities in the cash function and credit function where both functions are in the accounting department and b) employees whose quality is in accordance with responsibilities where at the time of acceptance of prospective employees there is no Special requirements are listed to accept new employees and employee training and development have not been implemented.

Keywords: Internal Control System; Credit Sales

PENDAHULUAN

Perekonomian bisnis Indonesia semakin berkembang, yang membuat perusahaan bersaing untuk menjadi yang terbaik. Di sini, persaingan dimaksudkan sebagai upaya untuk memberikan layanan dan produk terbaik kepada pelanggan. Dalam kasus ini, manajemen perusahaan harus membuat sistem pengendalian intern yang kuat agar bisnis dapat beroperasi dengan baik.

Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan mengharuskan pembeli membayar harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh penjual kepada pembeli. Setelah perusahaan menerima uang dari pembeli, barang kemudian diserahkan kepada pembeli, dan transaksi kemudian dicatat oleh perusahaan sebagai penjualan tunai.

Dengan menggunakan sistem akuntansi penjualan, bisnis dapat mengelola operasinya dengan lebih mudah dan pimpinan dapat menggunakan informasi ini untuk membuat keputusan ekonomi yang efektif dan efisien. Untuk mencapainya, perusahaan mempekerjakan orang yang sesuai dengan bidang masing-masing untuk memimpin dan mengelola operasi departemen dan bertanggung jawab atas hasilnya. Penjualan dan sistem akuntansi penerimaan kas adalah dua sistem akuntansi yang digunakan perusahaan (Susmia, Lores 2016).

PT. Mega Central Finance (MCF) berlokasi di Kota Baubau, Sulawesi Tenggara adalah dealer yang menjalankan tiga fungsi: penjualan, perawatan, dan sparepart. Kegiatan utama PT. MCF adalah menjual mobil, melakukan penawaran mobil, dan menjual sparepart. PT. MCF memenuhi permintaan konsumen dengan menyediakan proses penjualan mobil, perawatan mobil, dan penyediaan sparepart untuk mobil. PT. MCF menjalankan sistem penjualan seperti pemasaran produk, persetujuan kredit, pengiriman produk, dan pencatatan akuntansi. Sistem ini mencakup administrasi dan departemen lain yang menangani transaksi penjualan.

Dalam penelitian ini, peneliti akan membahas masalah PT MCF, yaitu bahwa bagian pelaksana memiliki jumlah karyawan yang terbatas. Hal ini berdampak pada bagaimana sistem penjualan intern bekerja. Karena jumlah karyawan yang terbatas, ada kemungkinan tugas terakumulasi pada fungsi tertentu, sehingga sulit untuk menentukan siapa yang bertanggung jawab atas kesalahan. Kesalahan dalam pencatatan kekayaan yang masuk dapat terjadi karena pencatatan dan penggunaan alat servis yang tidak memadai, yang dapat berdampak negatif pada PT. MCF. Ini bertentangan dengan prinsip pengendalian intern. PT. MCF memiliki sistem pengendalian intern, meskipun ada kekurangan, karena tidak ada pemisahan tugas untuk mencatat dan menyimpan aktiva.

METODE PENELITIAN

Jenis Data dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif sebagai jenis studi kasus untuk mengumpulkan data dan menganalisisnya. Penelitian harus mampu mengambil tindakan yang tepat untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan nanti benar-benar mewakili subjek penelitian dan sesuai dengan tujuan penelitian. Dua sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung diberikan kepada pengumpulan data. Sumber data primer diperoleh melalui pengamatan atau wawancara dengan subjek penelitian serta observasi langsung di lapangan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data, seperti melalui orang lain atau dokumen. Data sekunder digunakan untuk mendukung

informasi dari sumber data primer, seperti profil dan data sejarah dealer, data penjualan, bukti transaksi penjualan, dan dokumen kegiatan penjualan.

Tempat Penelitian

Studi ini dilakukan di Dealer PT. Mega Center Finance (MCF) di Jalan Betoambari Tanganapada, Kecamatan Murhum, Kota Baubau, Sulawesi Tenggara.

Teknik Penentuan Informan

Dalam situasi ini, informan berfungsi sebagai sumber informasi yang paling akurat tentang penelitian yang sedang diteliti, dengan asumsi bahwa mereka memiliki pengetahuan tertinggi tentang subjek tersebut. Pemilihan informasi dilakukan melalui teknik pemilihan secara sengaja dengan beberapa pertimbangan atau pemilihan purposive. Informasi yang dimaksud adalah informasi yang terlibat secara langsung dengan masalah yang terkait dengan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit di PT. MCF Kota Baubau, Sulawesi Tenggara.

Teknik Pengumpulan Data

Penulis menggunakan berbagai teknik untuk mengumpulkan data penelitian, termasuk:

1. Wawancara

Jika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan masalah yang harus diteliti, dan jika jumlah responden sedikit atau kecil, wawancara digunakan sebagai metode pengumpulan data. Wawancara struktural dan mendalam adalah metode wawancara yang digunakan jika peneliti atau pengumpul data sudah yakin dengan informasi yang akan mereka peroleh. Pengumpulan data telah menyediakan instrumen penelitian dalam bentuk pertanyaan tertulis yang telah disiapkan sebagai alternatif jawaban selama wawancara. Untuk pengumpulan data, wawancara struktur ini dapat digunakan sebagai beberapa wawancara. Wawancara tidak struktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak mengumpulkan pedoman wawancara yang sistematis untuk mengumpulkan datanya. Pedoman wawancara hanya menggunakan garis besar panjang tentang masalah yang akan ditanyakan.

2. Dokumentasi

Dokumen terdiri dari catatan peristiwa masa lalu dalam bentuk tulisan, gambar, atau karya monumental yang dibuat oleh seseorang. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan dokumen dan catatan yang dimiliki dealer PT. MCF yang digunakan selama implementasi sistem pengendalian internal prosedur penjualan, termasuk catatan penjualan, fungsi yang terkait dengan penjualan, dokumen yang digunakan untuk penjualan, dan prosedur penjualan.

3. Observasi

Teknik pengumpulan data yang dikenal sebagai observasi melibatkan terjun langsung ke objek yang diteliti dan mengamati objek sasaran untuk mendapatkan data yang diperlukan. Penulis penelitian ini melakukan pengamatan langsung proses operasional perusahaan mengenai pengendalian internal prosedur penjualan.

Teknik Analisis Data

Secara garis besar, ada dua jenis sistem perhitungan harga pokok penjualan yang dapat dipilih: sistem perhitungan harga pokok penuh (full costing) dan sistem perhitungan harga pokok variabel (variabel costing), menurut Mulyadi (2016).

PEMBAHASAN

Berdasarkan teori yang ada pada bab sebelumnya Unsur-unsur system pengendalian interen atas penjualan kredit pada PT.MCF Kota Baubau menghasilkan beberapa hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

Struktur Organisasi

Dalam struktur perusahaan PT. MCF Kota Baubau, fungsi penjualan dan kredit dipisahkan. Ini dilakukan agar bagian penjualan dan kredit dapat diidentifikasi dalam transaksi penjualan kredit. Bagian penjualan berada pada bagian penjualan, sedangkan bagian kredit berada pada bagian akuntansi. (2) Bagian penjualan terpisah dari bagian akuntansi. Tujuan dari pemisahan fungsi ini adalah untuk menjamin asset dan catatan piutang PT. MCF Kota Baubau. Untuk catatan piutang, PT. MCF Kota Baubau memberikan tanggung jawab kepada bagian fungsi kredit, yang ada di bagian akuntansi. (3) Fungsi kas terletak di bagian terkait akuntansi. Jika fungsi dilaksanakan oleh lebih dari satu bagian tugas dan tanggungjawab, dapat terjadi masalah yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan, seperti perubahan catatan piutang. (4) Fungsi penagihan berbeda dari fungsi penjualan dan gudang. Dalam penjualan kredit, fungsi penagihan mencatat piutang yang akan ditagih kepada pihak leasing, sehingga fungsi penagihan harus terpisah dari fungsi penjualan yang melakukan transaksi penjualan kredit. Sementara itu, fungsi gudang mencatat transaksi penjualan.

Menurut penelitian yang dilakukan pada PT.MCF Kota Baubau, pengendalian internal penjualan kredit telah dilaksanakan dengan baik dengan pembagian tugas dan tanggung jawab di antara fungsi organisasi. Namun, ada kekurangan, yaitu transaksi dalam akuntansi dilakukan oleh dua bagian, yaitu kas dan kredit.

Pernyataan diatas dapat dilihat dengan hasil wawancara pada kepala Cabang yaitu pada tanggal 26 Juni 2024 mengenai pemisahan fungsi antara bagian pencatatan akuntansi dengan bagian kas dan bagian kredit menyatakan bahwa: *"Tidak ada pemisahan Pencatatan dari fungsi akuntansi dengan Bagian kas dan kredit ini dilakukan agar memudahkan dalam pencatatan"*.

Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan

Menurut hasil wawancara yang dilakukan pada bagian Koordinator Administrasi pada tanggal 24 Juni 2024, tentang sistem otorisasi dan prosedur pencatatan PT. MCF Kota Baubau, diketahui bahwa:

*"Ada beberapa tahap prosedur pencatatan dan wewenang yang bertanggung jawab, di antaranya: 1) Penerimaan pesanan dari konsumen atau pelanggan dilakukan secara sistematis; 2) Pengiriman barang ke PT. MCF Kota Baubau dilakukan oleh bagian gudang, kemudian diserahkan ke pelanggan dengan meminta surat terima barang dan surat pengiriman yang ditandatangani; dan 3) Faktur penjualan dan pajak dibuat secara sistematis. Dokumen ini berfungsi sebagai bukti pembayaran."*4) Pencatatan dalam catatan akuntansi dilakukan secara sistematis dengan menggunakan software akuntansi. 5) Kartu persediaan adalah catatan yang termasuk ke dalam buku pembantu yang digunakan untuk mencatat mutasi atau perpindahan persediaan sesuai dengan rinciannya. 6) Kartu piutang digunakan adalah catatan akuntansi yang termasuk ke dalam buku pembantu yang digunakan untuk mencatat perpindahan piutang dagang terhadap masing-masing debitur.

Pernyataan diatas didukung dengan hasil wawancara pada bagian Administrasi yang dilakukan pada tanggal 25 Juni 2025 mengungkapkan bahwa:

"Proses pencatatan yang membentuk sistem penjualan kredit PT. MCF Kota Baubau adalah sebagai berikut: a) Prosedur penerimaan pesanan, yang dilakukan oleh bagian penjualan dengan tanggung jawab dan wewenang yang telah diberikan. 1) Menerima pesanan dari pembeli atau pelanggan baik secara online maupun datang langsung ke dealer PT.MCF Kota Baubau, kemudian pesanan tersebut dicetak sebanyak 2 lembar, di mana lembar pertama diberikan kepada pelanggan untuk dibayar. 3) Selanjutnya, membuat faktur penjualan dalam tiga lembar: lembar pertama untuk arsip sebagai dokumen piutang, lembar kedua untuk bagian penjualan, dan lembar ketiga untuk diberikan kepada pelanggan atau

konsumen. 4) Menerbitkan faktur pajak dan mencetak dalam tiga lembar: lembar pertama untuk arsip sebagai dokumen piutang, lembar kedua untuk penjualan, dan lembar ketiga untuk diberikan kepada pelanggan. 5) Mengarsipkan dokumen sementara. b) Prosedur pengiriman barang dilakukan oleh bagian pengiriman perusahaan. Tugas bagian pengiriman adalah menerima surat jalan dari bagian gudang, menyiapkan barang yang akan dikirim, memproses barang yang dipesan, dan setelah barang sampai ke pelanggan, proses menerima dokumen serah terima dan surat jalan yang ditandatangani pelanggan. 5) Dokumen kelengkapan diserahkan ke bagian admin penjualan. c) Prosedur penagihan dilakukan oleh bagian penagihan, yang meliputi 1) memeriksa laporan pelanggan, 2) menyiapkan invoice pembeli yang sudah jatuh tempo untuk melakukan penagihan kepada pembeli atau pembeli, 3) memberikan informasi kepada bagian kas tentang pembayaran pembeli untuk memastikan apakah pembayaran telah masuk ke dalam rekening perusahaan. d) Prosedur pencatatan dilakukan”.

Praktek Yang Sehat

Untuk memastikan pembagian tanggung jawab fungsional, sistem wewenang, dan prosedur pencatatan yang efektif, PT. MCF Kota Baubau harus membuat praktik yang sehat.

Pemeriksaan Mendadak: Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT.MCF Kota Baubau telah melakukan pemeriksaan mendadak, tetapi hanya untuk memeriksa stok unit atau bagian kendaraan. PT.MCF Kota Baubau belum melakukan pemeriksaan mendadak terkait kinerja karyawan saat ini, yang dilakukan oleh kepala cabang dan dilakukan oleh masing-masing bagian atau fungsi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT.MCF Kota Baubau telah melakukan perbandingan fisik kekayaan dengan catatan akuntansi setiap bulan sekali oleh Koordinator Staf. Ini dilakukan untuk menjaga kekayaan PT.MCF dengan mengevaluasi ketepatan dan keandalan catatan akuntansi.

PT.MCF Kota Baubau menerapkan praktik yang sehat dengan memberikan nomor urut pada surat pembelian pengiriman, tetapi menggunakan program komputer yang telah disiapkan oleh perusahaan dan digunakan oleh bagian penjualan. Perusahaan juga menerapkan praktik yang sehat pada faktur penjualan yang bernomor urut tercetak, yang dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.

Dengan tujuan untuk memantau semua transaksi keuangan yang terjadi pada PT.MCF Kota Baubau, setiap transaksi keuangan hanya boleh dilakukan setelah mendapat otorisasi dari pihak yang berwenang, yang dapat dibuktikan dengan tanda tangan pada bagian formulir.

Menurut Mulyadi (2016), formulir penting yang digunakan perusahaan harus memiliki nomor urut yang tercetak dan orang yang berwenang untuk menggunakannya harus bertanggung jawab untuk menggunakannya.

Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggungjawab

Kebijakan perusahaan sangat penting untuk mempekerjakan karyawan yang berkualitas dan memenuhi syarat untuk posisi mereka. Kepala cabang adalah bagian yang menangani penerimaan karyawan di PT. MCF Kota Baubau. Kepala cabang akan mencari kandidat untuk divisi yang membutuhkan karyawan baru. Proses penerimaan karyawan saat ini hanya melibatkan wawancara daripada tes tertulis dan psikotes yang dilakukan oleh PT. MCF Kota Baubau. Karena tidak ada persyaratan khusus untuk penerimaan calon karyawan baru, perusahaan hanya melakukan tes wawancara berdasarkan pengalaman kerja dan tidak melakukan tes tertulis atau psikotes. Perusahaan percaya bahwa melakukan tes wawancara saja cukup untuk mengetahui latar belakang dan kepribadian calo. Hal ini tidak sesuai dengan pernyataan teoritis.

Tujuan dari program pengembangan adalah untuk meningkatkan perspektif karyawan yang bersangkutan, memberikan pengalaman kerja yang lebih baik, memberikan pemahaman

tentang bagaimana kinerja kerja dapat ditingkatkan, meningkatkan minat karyawan terhadap pekerjaan mereka, dan memberikan contoh yang baik bagi karyawan yang menerima latihan. PT. MCF Kota Baubau belum melakukan pengembangan dan pelatihan karyawan baru secara teratur untuk meningkatkan kualitas pekerjaan. Teori pengembangan karyawan melalui pelatihan belum diterapkan pada karyawan yang kualitasnya sesuai dengan tanggung jawabnya, menurut uraian tersebut.

Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit

Namun, jika dilihat dari komponen sistem pengendalian intern, prinsip-prinsip pengendalian intern yang efektif dalam penjualan kredit masih memiliki kelemahan atau ketidaksesuaian yaitu a) Struktur Organisasi: PT. MCF Kota Baubau tidak membagi fungsi atau tanggung jawab fungsional dengan cukup, karena perusahaan belum menetapkan dan menerapkan struktur organisasi yang menggambarkan wewenang dan tanggung jawab, dan tidak ada petunjuk yang menunjukkan siapa yang bertanggung jawab atas apa. b) dari segi karyawan yang kualitasnya sesuai dengan tanggung jawabnya dan harus dievaluasi. Dalam penerimaan karyawan baru, perusahaan hanya melakukan tes wawancara dan berdasarkan pengalaman pekerjaan, tanpa persyaratan khusus.

KESIMPULAN

Hasil penelitian dan diskusi yang telah dibahas pada Bab sebelumnya menunjukkan bahwa PT. MCF Kota Baubau belum menerapkan sistem pengendalian intern penjualan kredit secara efektif. Hal ini terjadi karena beberapa elemen sistem belum diterapkan secara efektif, seperti bagian struktur organisasi, di mana tidak ada pemisahan fungsi antara fungsi akuntansi, kas, dan kredit. Perekrutan karyawan yang tidak sesuai dengan tanggung jawabnya masih dilakukan tanpa memenuhi syarat khusus dan hanya melalui tes wawancara. Selain itu, karyawan yang tidak sesuai dengan teori yang ada, yaitu perusahaan belum melakukan pengembangan atau pelatihan, dan para pimpinan belum melakukan tindakan atau komitmen yang tegas terhadap masalah yang terjadi di PT. MCF Kota Baubau.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyani, Ahmad. 2015. *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada Pt. Thasima Daya Sentosa*. Jurnal Ilmu Universitas Bakrie.
- Abdullah, Thamrin. 2017. *Manajemen pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo persada.
- Azhary Ahmat pradana. 2017. *Pengaruh kopotensi dan iklim organisasi terhadap kinerja karyiawan pada PT. jasa marga (persero) Tbk. Cabang Belmera*. Medan. Universitas Medan.
- Ahmad, N. S., Musa, R. Harris, M. 2016. *The impact of social media Content Marketing (SMCM)*
- Asrianti, Bake. 2014. *Pengaruh biaya proposal terhadap tingkat penjualan Motor pada PT. Astra internasional Tbk. Cabang kendari. periklanan, promosi penjualan, personel salling, publisitas, tingkat penjualan,n 1-11*.
- Asih, Mulia, 2015. *Analisis penerapan Akutansi pada Usaha makan vegetarian di kota pekanbaru*.
- Budiman, N. V., Kare moy, H., & Tiroyoh, V. Z. 2020. *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Rajawali Nusido Cabang Manado. Going Concern: jurnal riset akuntansi, 15(13), 366-375*
- Deftrianto, L.M. 2018. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Pada Hotel Lucky INN Manado*, Jurnal Riset Akuntansi Going Concern, Manado, Vo1. 13 No. 1.
- Lathifah, Rohmatul, M. Dzulkirom AR, dan Muhammad Saifi. 2015. *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dan Upaya Untuk Mendukung*

- Pengendalian Internal (Studi Poada CV. Tri Jaya Moto-Kediri)*. Jurnal administrasi Bisnis (JAB). Vol. 28, No.2.
- Maleong, Lexy J. 1998. Metodologi penelitian kualitatif. Cetakan ke Sembilan ed. Bandung: Remaja Rosyakarya Offset.
- Muliyadi. 2016. Auditing. Jakarta: Salemba Empat
- Muliyadi. 2016. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
- Nasib. 2017. Pengaru Price Discount dan bonus pack terhadap keputusan impulse Buying pada PT. Toyota Auto 2000 cabang sisingamangraja medan. *Price Discount bonus pack, keputusan implse Buiyng*, 2(1), 99-1010.
- Pasaribu, I. M. 2018. Tinjauan tentang sistem penjualan aluminium Ingot pada PT. (persero) Indonesia asahaan Aluminium (inalum) kuala tanjuang. *Sistem, dokumen penjualan*, 4(1).
- Romy Wanda taruna, Abukosim, Dewa Saputra. 2013. Evaluasi pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan pada CV. Sumatera.
- Ratna Sari, Darwin Lie, Marisi Butarbutar, E. 2016. Perana periklana dan personal Selling Tehadap Volume penjualan pada PT. Radio citra anak 89.4 FM. *Periklanan, personal salling dan Volume penjualan*, 2(1)
- Salsa Bening., & Ani Margwati., Ali rosidi. 2016. *Asupan Gizi mako dan mikro sebagai factot Risiko stunting anak usia 2-5 tahun disemarang*. Jurnal medica Hospitalia Med Hosp 2016 vol 4(1) 5-50.
- Susmsia, Lores. 2016. *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatakan Pengendalian Intern Pada Bengkel Pimp Jaya Diesel Pemantang Siantar*. Jurnal Financial. ISSN: 2502-4574 Vol.2, No.1, juni 2016.
- Sujarweni, V.W. 2016. Sistem akuntansi. Yogyakarta: pustaka baru press.
- Satori, Djaman dan Aan Komariah. 2009. Metodologi penelitian Kualitatif. Bandung.
- Sugiyono. 2018. *Metode penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Alfabeta: Bandung.
- Suwardjono. 2015. Teori akuntansi perekayasaan pelaporan keuangan. Yokyakarta: BPEE-Yokyakarta.
- Sujarweni, V.W. 2016. Sistem Akuntansi. Yokyakarta : Pustaka Baru Press.
- Wahyudi, J., & prayitno, H. T., & Astuti, “pemanfaatan limbah plastik sebagai bahan bagu pembuatan bahan bakar Alternatif,” J. Litbang, Vol. 14, no.11, pp.63, 2018.
- Wijayanti, N. D., Subroto, H., & Suhendro, S. 2017. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada A-Ikhlas Stattionery Surakarta*. *Accounthink: Journal of accounting and finance*, 2(02).
- Yadianti, winwin dan Wahyudin, Ilham. 2020. Pengantar Akuntansi. Jakarta: kencana perenada Media Group.
- Sumarsan, T. 2020. *sistem pengendalian manajemen (konsep,aplikasi, dan pengukuran kinerja)*. Campustaka.