

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN (Studi Kasus pada PT MULIA USAHA BERSAMA)

Silvi Nurfiana*, Noor Shodiq Askandar, Junaidi*****
Email: silvinurfiana17@gmail.com
Universitas Islam Malang

ABSTRACT

This study aims to determine the application of existing sales information systems in manufacturing companies at PT MULIA USAHA BERSAMA in Malang Regency. This type of research uses a qualitative method with a descriptive approach. The data obtain need are based on the results of interviews with research subjects. The technique used to analyze the existing sales system at PT MULIA USAHA BERSAMA is by collecting data and then processing it so that conclusions can be drawn what kind of sales system has been implemented. The result of this study is a sales accounting information system that has many benefits for owners and for students at the Islamic University of Malang.

Keywords: Sales, System, Analysis

PENDAHULUAN

Banyak bisnis menghadapi persaingan antar perusahaan yang ketat dalam periode pertumbuhan ekonomi ini. Tingkat persaingan yang harus dihadapi para pelaku usaha untuk mencapai tujuan mencapai keuntungan dan hasil yang maksimal akan tergantung pada bagaimana dunia usaha berkembang. Akibatnya, untuk mempertahankan dan mengembangkan operasi mereka, bisnis harus meningkatkannya. Manajer harus berperilaku profesional ketika organisasi mereka berkembang untuk memenuhi tujuan organisasi. Manajer bisnis bertanggung jawab dan memiliki kekuatan untuk membuat keputusan karena ini. Efektivitas keputusan yang dibuat memiliki dampak signifikan pada bagaimana bisnis berkembang. Jika pertumbuhan volume diamati setelah operasi perusahaan, dikatakan tumbuh.

Salah satu subsistem informasi akuntansi yang menguraikan bagaimana kegiatan dan penerimaan kas dari penjualan harus dilakukan untuk mencegah manipulasi penjualan dan penerimaan kas adalah sistem informasi akuntansi penjualan. Bagi bisnis, penjualan merupakan sumber penerimaan kas. Akibatnya, aktivitas penjualan merupakan aktivitas penting bagi kemampuan perusahaan untuk berhasil memasarkan setiap barang atau jasa yang dihasilkannya. Oleh karena itu, untuk menghasilkan keuntungan yang signifikan bagi organisasi, kegiatan penjualan harus dikelola dengan tepat. Uang tunai adalah aset yang paling likuid, dan transaksi dengan pihak lain hampir selalu berdampak padanya. Operasi yang efisien dari kegiatan operasional perusahaan tergantung pada uang tunai. Karena sifat kas yang likuid, kas mudah digelapkan, sehingga perlu dilakukan pengawasan terhadap kas dengan memisahkan fungsi penyimpanan, pelaksanaan dan pencatatan. (Mulyadi:2016) 5 Sistem informasi akuntansi memfasilitasi ketersediaan data yang relevan untuk dipertimbangkan oleh manajemen dalam mengambil keputusan, serta bagi pihak manajemen lainnya, seperti memastikan tanggung jawab keuangan dan melindungi aset perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) perusahaan memainkan peran penting dalam operasi. Sistem Pengendalian Internal (SPI) harus dimasukkan dalam SIA yang baik untuk menjaga dan mengevaluasi efektivitas SPI itu sendiri.

Rumusan Masalah:

Dalam skripsi ini permasalahan yang akan diulas oleh peneliti yaitu:
Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di PT MULIA USAHA BERSAMA?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis dan menganalisa sistem akuntansi penjualan yang ada pada PT MULIA USAHA BERSAMA.

Manfaat Penelitian:

Hasil berikut diharapkan dari penelitian ini, mengingat konteks topik, rumusan, dan tujuan penelitian:

1. Keuntungan teoritis

Studi ini dapat berfungsi sebagai tolak ukur dalam penelitian masa depan di penjualan karena diharapkan dapat memberikan pemahaman di bidang ilmu penjualan, khususnya dalam hal analisis sistem informasi akuntansi penjualan.

2. Keuntungan realistik

- a. Temuan penelitian ini dapat digunakan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan, memungkinkan yang dihasilkan dapat dipercaya mengingat potensi perkembangan bisnis di masa depan dan untuk mencegah atau menekan munculnya faktor-faktor yang dapat merugikan perusahaan.

b. lembaga pendidikan

Temuan ini dapat juga digunakan sebagai media panduan bagi mahasiswa dalam melakukan observasi penelitian tambahan, dan disampaikan kepada pembaca lain akan mendapatkan ilmu pengetahuan yang berharga.

c. Perihal Peneliti

Temuan ini dapat menambah wawasan yang bermanfaat kepada peneliti yaitu mengerti menilai, dan mengusulkan suatu sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan tuntutan PT MULIA USAHA BERSAMA.

KERANGKA TEORITIS dan PEMBAHASAN

Sistem

Menurut Mulyani (2016:2), sistem dapat dianggap sebagai pengelompokan subsistem, atau bagian, yang berkolaborasi untuk mencapai tujuan bersama dan memberikan keluaran yang telah ditetapkan sistem dalam akuntansi sendiri adalah sebuah metode dan prosedur untuk mencatat dan melaporkan kondisi keuangan yang ada di dalam perusahaan. Sistem sendiri diaplikasikan secara besar dan kompleks.

Informasi

Informasi didefinisikan sebagai data yang telah diolah, dikategorikan, dan dijelaskan yang digunakan untuk pengambilan keputusan menurut Tri Mahardika dan Sutinah (2017:250). Pengelompokan Informasi terdiri dari tiga bagian, yaitu :

1. Keputusan jangka panjang, seperti yang melibatkan informasi eksternal dan rencana pertumbuhan, dibuat dengan menggunakan informasi strategis ini.
2. Keputusan jangka menengah, seperti yang melibatkan pengembangan rencana penjualan, dibuat dengan menggunakan informasi taktis ini.
3. Fungsi operasional termasuk persediaan stock, pengembalian, dan pelaporan kas memerlukan informasi teknis.

Karakteristik Informasi:

- a. Relevansi didefinisikan di sini sebagai kemampuan untuk digunakan secara efektif dalam pengambilan keputusan dan tidak menimbulkan pertanyaan di benak pengguna.
- b. Memiliki informasi yang sangat andal operasional perusahaan disebut sebagai keandalan penjelasan yang menyeluruh dan dapat dipahami perusahaan.
- c. Ketepatan waktu, dalam keadaan yang diperbarui daripada bentuk yang ketinggalan zaman karena merupakan faktor penting dalam pengambilan keputusan.

d. Penerima informasi mungkin akan lebih mudah memahami sesuatu jika diberikan dengan cara yang jelas.

Akuntansi

Menurut Gradi (2017:17) menjelaskan bahwa urutan proses akuntansi fungsi organisasi secara sistematis, dipercaya dan original di dalam pencatatannya, diklasifikasi, diproses, dibuat ikhtisar, dianalisis dan diinterpretasi seluruh transaksi dan kejadian keuangan perusahaan.

Penjualan

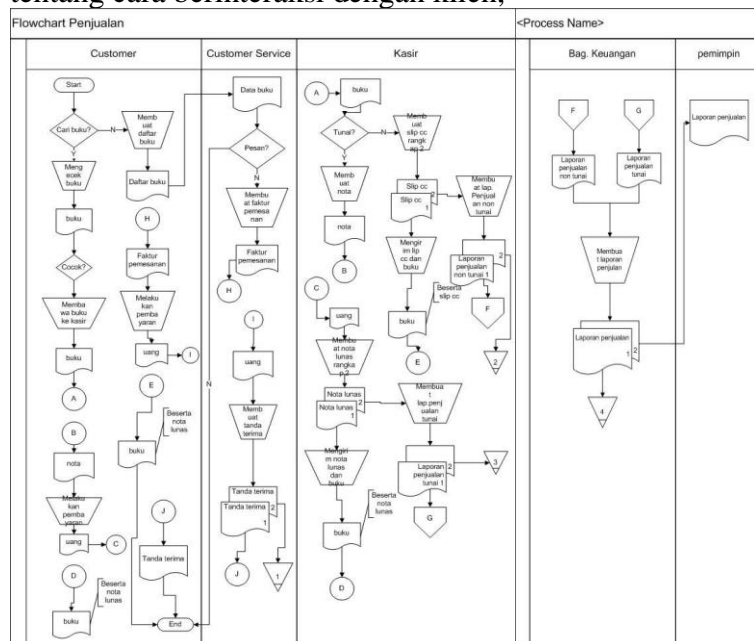
Menurut Abdullah dan Tantri (2016:3), promosi merupakan komponen dari sistem pemasaran yang lebih luas bisnis atau bentuk fisik dapat digunakan untuk menyampaikan barang, baik berupa barang dari produsen ke konsumen sebagai objek. Dalam hal ini yang terpenting adalah keuntungan dari produk yang produsen kelola pasarnya. Pada kenyataannya, penjualan tidak akan mungkin terjadi sendiri tanpa melibatkan orang lain, termasuk agen, dealer, dan personel pemasaran bisnis.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

SIA merupakan suatu pekerjaan pasti bisa mempermudah pekerjaan yang dilakukan. Prosedur ini sangat membantu dan mempermudah pekerjaan karena hal ini dibuat dengan sedemikian rupa untuk kegiatan manual yang sering kali menguras waktu dengan penggunaan teknologi dapat mempercepat pemrosesan data. Dengan era modern saat ini telah banyak menggunakan komputerisasi dengan kecanggihannya dapat digunakan karena alat ini dapat mempercepat kegiatan yang berulang dengan melakukan satu kali pekerjaan dan beberapa pekerjaan yang dapat diselesaikan bersamaan.

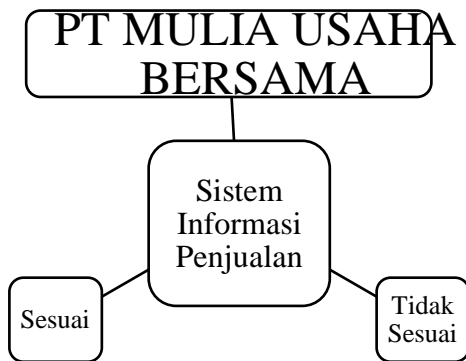
Berkarir di SIA tidak diragukan lagi dapat membuat pekerjaan menjadi lebih mudah. Karena dirancang untuk tugas-tugas manual yang sering memakan waktu dengan penggunaan teknologi untuk mempercepat pemrosesan data, pendekatan ini sangat bermanfaat dan mempermudah pekerjaan. Dengan kecanggihan yang tersedia di zaman modern saat ini, komputerisasi telah banyak digunakan untuk mempercepat tugas yang berulang dengan melakukan satu pekerjaan dan banyak pekerjaan yang dapat diselesaikan secara bersamaan.

Menurut Mulyadi (2010:202), penerapan sistem informasi akuntansi memiliki beberapa tujuan, antara lain: a. Persyaratan ini sangat penting jika Anda ingin bersaing di dunia bisnis sebagai penyedia layanan baru. Tujuan ini membutuhkan hal-hal seperti prospek bisnis, pengetahuan tentang cara berinteraksi dengan klien,



Gambar.1 Flowchart Sistem Informasi Penjualan

Kerangka Konseptual



Gambar 2 Kerangka Konseptual

METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi deskriptif kualitatif adalah jenis pendekatan penelitian yang digunakan dalam tesis ini. Sementara analisis kualitatif berfokus pada pendekatan analitis, menggunakan metode kompresi melalui kata-kata, sedangkan model manusia menggambarkan masalah dengan menulis pada data, metode deskriptif adalah teknik penelitian yang mencoba melukiskan gambaran skenario atau kejadian. Teknik penelitian yang menggunakan prosedur mendeskripsikan atau menginterpretasikan data adalah deskripsi kualitatif.

Lokasi penelitian :

Tempat penelitian ini berada di PT MULIA USAHA BERSAMA yang beralamatkan di JL Raya Karangpandan KM,13 Pakisaji Kab, Malang Jawa Timur Indonesia.

Rentang waktu

Dilaksanakan di bulan **Oktober 2021- Juni 2022**

Sumber Data

Proposal pertama untuk penulisan laporan judul tesis disiapkan sebagai langkah pertama dalam proses analisis ini. Setelah disetujui, proses pembuatan surat lamaran penelitian untuk dijadikan sebagai subjek penelitian perusahaan dilanjutkan. Pihak arsitektur membuat dan menandatangani surat itu. HRD perusahaan, setelah itu Setelah mendapatkan corporate clearance PT MULIA USAHA BERSAMA diawali dengan melakukan wawancara supervisor dan pengumpulan data berupa company profile. Perusahaan melakukan wawancara tiga kali pada berbagai periode, meskipun dalam banyak kesempatan, hanya pertanyaan tertulis yang diajukan. Selain itu, informasi yang diperoleh dari transkrip wawancara dan daftar pertanyaan diperiksa.

Metode Pengumpulan Data

Tujuan penelitian ini adalah untuk menilai seberapa baik sistem informasi akuntansi penjualan telah diterapkan. Hal ini didasarkan pada aplikasi yang saat ini digunakan oleh PT MULIA USAHA BERSAMA dalam operasi manufakturnya. Penjualan adalah topik penyelidikan ini. Berikut ini adalah teknik pengumpulan datanya:

1. Pertemuan

Wawancara semi terstruktur adalah jenis yang digunakan. Wawancara semi terstruktur mencoba mengungkap masalah secara lebih jujur dan meminta masukan dari pihak yang diundang untuk wawancara. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan untuk menguji data sistem informasi akuntansi penjualan yang disediakan oleh pemilik bisnis PT MULIA USAHA BERSAMA.

2. Catatan

Dokumen adalah bagian data yang sangat diperlukan dalam hasil penelitian kualitatif.

Dokumen berfungsi sebagai data studi tambahan untuk observasi dan temuan wawancara.

Metode Analisis Data

Merupakan proses sistem pencarian dan pengaturan transkrip yang sudah dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman mengenai materi serta menyajikan apa yang sudah di dapatkan dari informan. Analisis studi kasus dengan membuat penjelasan tentang karya tersebut. Metode yang dilakukan adalah hasil dari data dan analisa yang ada di lapangan secara kualitatif deskriptif.

1. Kompresi data

Tahap penyederhanaan data dilakukan sesuai dengan kebutuhan agar informasi dapat diperoleh dengan mudah. Informasi yang dikumpulkan akan diubah atau disahkan menjadi tiga kategori: sangat, kurang dan tidak penting. Penelitian juga dapat menyimpulkan informasi diperlukan dan menghapus yang tidak diperlukan. Dengan cara ini, fakta akan lebih mudah dipahami dan lebih sederhana, membuat tahap-tahap selanjutnya lebih sederhana.

2. Tampilan Informasi

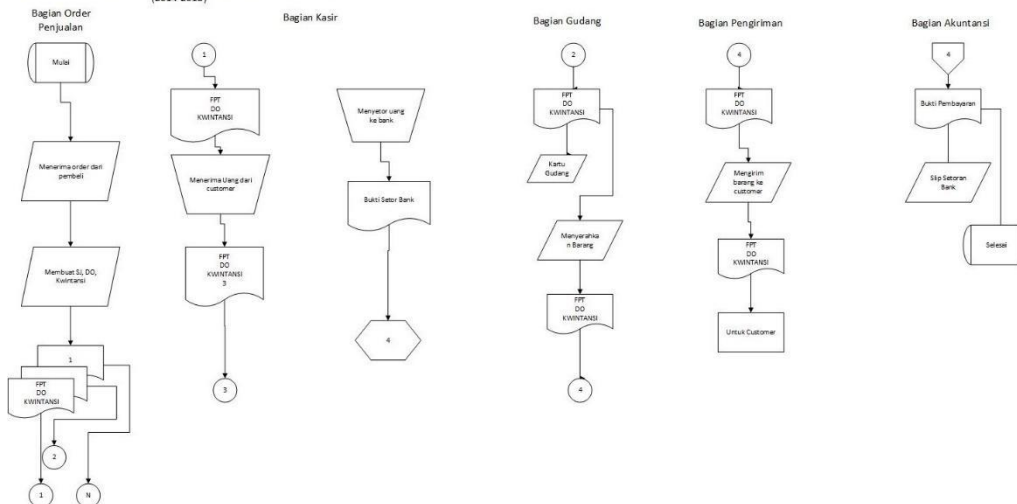
Salah satu metode untuk hasil kualitatif proses pengumpulan data untuk memungkinkan potensi mencapai kesimpulan. Sebuah esai naratif berdasarkan data yang dikumpulkan berfungsi sebagai format untuk menyajikan data kualitatif.

3. Menarik Kesimpulan

Salah satu metode untuk menganalisis data kualitatif adalah sebagai berikut. Analisis mengarah pada kesimpulan yang dapat digunakan untuk memandu tindakan. Jika tidak ada cukup bukti kuat untuk mendukung pengumpulan data lebih lanjut, temuannya masih awal. Hasil awal ditawarkan, didukung oleh data andal yang dikumpulkan oleh peneliti yang secara konsisten bekerja dalam subjek, dan kesimpulannya dapat dipercaya

Analisis Penelitian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT MULIA USAHA BERSAMA Menurut Peneliti

Flowchart Sistem Informasi Penjualan Tunai PT MULIA USAHA BERSAMA (2014-2018)



Gambar 4.2 Flowchart Penjualan PT MULIA USAHA BERSAMA

Sumber: PT MULIA USAHA BERSAMA (2022)

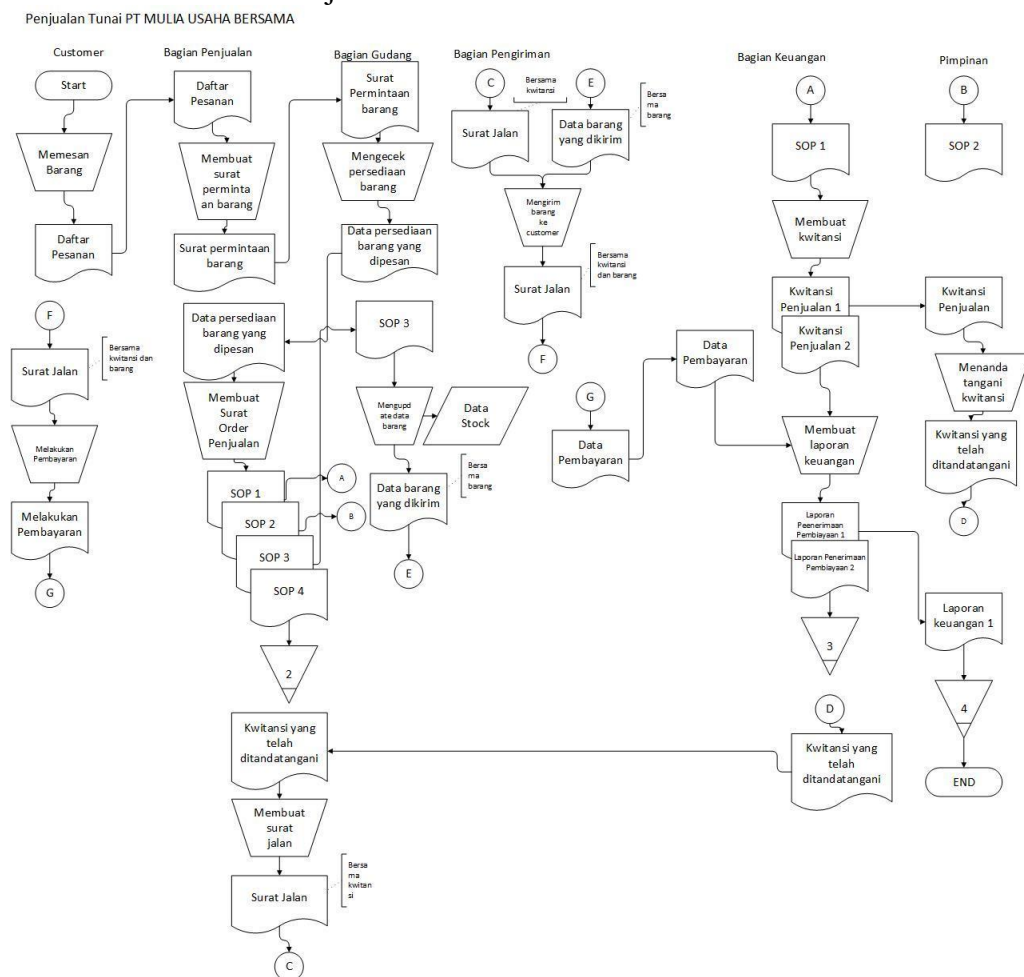
Penjelasan Flowchart Penjualan PT MULIA USAHA BERSAMA:

1. Bagian order menerima orderan customer yang mendatangi pabrik.
2. Bagian order membuat purchase order, surat jalan dan kwitansi nanti akan diserahkan ke bagian produksi, pengiriman dan customer.
3. Bagian kasir menerima kwitansi tiga rangkap dari bagian penjualan untuk berkas pembayaran customer.

- Customer melakukan pembayaran langsung ke bagian kasir untuk pembayaran atas orderan yang diminta. Pembayaran dilakukan dengan dua cara pembayaran DP terlebih dahulu dan langsung pelunasan.
- Bagian gudang menyiapkan barang customer sesuai dengan surat orderan dan dihitung sesuai jumlah yang diminta. Serta mengupdate kartu gudang untuk update an barang yang tersedia di gudang.
- Setelah bagian gudang menghitung barang sesuai surat orderan, bagian gudang menyerahkan surat jalan ke bagian pengiriman untuk dilakukan pemuatan barang.
- Bagian pengiriman mengantarkan barang kepada customer dengan membawa surat jalan dan kwitansi yang belum dibayar lunas atau kwitansi yang sudah dibayar tunai.

Usulan Peneliti untuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT MULIA USAHA BERSAMA

1. Flowchart Usulan Penjualan PT MULIA USAHA BERSAMA



Gambar 4.4 Usulan Flowchart Sistem Informasi Penjualan Tunai PT MULIA USAHA BERSAMA

Sumber: Peneliti (2022)

Penjelasan Flowchart Usulan Penjualan Tunai PT MULIA USAHA BERSAMA:

- Bagian order mendapat pesanan dari customer yang mendatangi atau telepon melalui surat purchase order.
- Bagian order menulis pesanan barang Sales Order terdiri dari dua rangkap #1 untuk customer #2 diserahkan ke bagian keuangan dan menulis di Outstanding (OO) dan membuat bukti tanda terima (TT) dua rangkap #1

3. Kwitansi 2 beserta uang diserahkan keuangan beserta dibuatkan nota dua rangkap berdasarkan cek Uang akan disetorkan ke bank dan bukti setoran akan diserahkan ke bagian akuntansi untuk di arsip berurutan tanggal. NP #1 dan SO #2 diberikan ke bagian penjualan NP #2 dan TT #2 diurutkan berurutan tanggal.
4. Penjualan membuat tiga salinan surat perjalanan (SJ) dan pesanan memo setelah dari departemen keuangan. Nomor disimpan untuk SO #2. Tergantung permintaan pelanggan, barang tersebut kemudian dikirim atau tidak.
5. SJ, Order Memo kepada kepala gudang jika produk sudah dikirim. Manajer gudang mengawasi mandor dalam memproses pengiriman produk dan menandatangani dokumentasi pengiriman. Tanggal digunakan untuk mengkategorikan dan menyimpan memo pesanan.
6. Mandor menerima SJ dan NP #1 sebelum mengarahkan pekerja untuk membuat dan membangun barang pesanan untuk truk. Otorisasi perjalanan.
7. Mandor menerima SJ #1, #3, TT #1, dan bukti transfer. Berdasarkan SJ #3, dia memperbarui kartu stok dan melakukan rekap inventaris. Penjualan menerima catatan inventaris
8. TT #1 dan bukti transfer diberikan ke bagian keuangan dan diperiksa dengan NP #2 yang telah di arsip.
9. Bagian accounting mendapatkan NP #2 dan konfirmasi transfer. Departemen akuntansi ringkasan penjualan harian berdasarkan penjualan untuk verifikasi transfer (TF) dan laporan penjualan bulanan (bukti) untuk dilihat pemilik.
10. Customer mendatangi penjualan memverifikasi TT #1 dibawa jika barang tidak terkirim. Klein meminta SJ. Pelanggan menerima SJ #2, SJ #3, dan pengingat pesanan.
11. Bagian akunting mendapat kertas transfer dan NP #2 membuat rekapan penjualan (harian).
12. Ketika customer mendatangi dan departemen memeriksa TT #1, SS #1 yang ditunjukkan pelanggan, barang tidak terkirim. SJ diberikan untuk tanda tangan pelanggan. Pelanggan menerima pengingat pesanan. Departemen penjualan SJ #1 diarsipkan menurut tanggal, dan OO diarsipkan menurut nomor.
13. Konsumen mengunjungi bagian keuangan, di mana ia menyerahkan NP #1, TT #1, dan uang tunai atau bukti pembayaran lainnya. Dengan NP dan TT #1, departemen keuangan memverifikasi uang tunai atau bentuk lain dari verifikasi pembayaran. Konsumen menerima NP #1, dan divisi akuntansi menerima NP #2.
14. Customer ke bagian keuangan dan menerima NP #1, TT #1, dan uang dari pelanggan atau bukti pembayaran lainnya. Bagian keuangan memeriksa uang atau bukti pembayaran lainnya dengan diberikan ke pelanggan dan NP #2 diberikan ke bagian akuntansi. Uang dibawa bagian keuangan untuk disetorkan.
15. Customer ke mandor menerima NP #1, SJ #3 sebagai bukti bahwa barang telah dilunasi pelanggan dan barang dapat diambil. .
16. Mandor menyiapkan pesanan barang dan memuatnya ke kendaraan atas nama customer.
17. Manajer mengubah kartu stok gudang sesuai dengan SJ #3 dan menyusun laporan inventaris menggunakan kartu stok. Penjualan menerima informasi inventaris, dan SJ #3 disimpan dan diatur menurut tanggal.
18. Bagian akuntansi menerima NP #2 dan bukti setoran dari bagian keuangan. Berdasarkan NP #2, ini membuat ringkasan penjualan harian yang dapat dibandingkan dengan setoran.

SIMPULAN dan SARAN

Simpulan

Berdasarkan analisis yang sudah dilakukan dapat ditarik kesimpulan yang dijelaskan yaitu:

1. PT MULIA USAHA BERSAMA merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang menjalankan di bidang pembuatan filters rokok, dimana produksinya dilakukan jika ada pesanan dari customer. Customer mengirimkan purchase order dan memo kepada PT MULIA USAHA BERSAMA untuk dibuatkan filter sesuai pesanan.
2. PT MULIA USAHA BERSAMA saat ini sudah cukup baik menggunakan komputerisasi dalam pencatatan.
3. PT MULIA USAHA BERSAMA sudah menetapkan sistem informasi penjualan yang ada dengan sistem akuntansi pada umumnya bahkan PT MULIA USAHA BERSAMA menambahkan beberapa sistem yang berfungsi untuk memudahkan perusahaan.
4. PT MULIA USAHA BERSAMA belum memiliki keorganisasian struktur dalam perusahaan yang kurang baik dalam sistemnya, karena masih ada bagian yang melakukan dua job desk pekerjaan yang kurang optimal, jadi menurut peneliti sistem ini masih sangat prematur dan belum cukup baik untuk perkembangan perusahaan.

Keterbatasan Penelitian:

1. Keterbatasan dan kurangnya waktu wawancara dengan para staf perusahaan karena ada staff penjualan yang harus merangkap untuk menjadi marketing perusahaan yang tidak selalu ada di dalam perusahaan.
2. Peneliti hanya menganalisis bagian dari penjualan saja.
3. Data gambar catatan akuntansi tidak terlalu banyak karena dari pihak staff hanya diberi dasar saja tidak secara terperinci.

Saran:

Berdasarkan analisa sistem informasi akuntansi penjualan PT MULIA USAHA BERSAMA, maka peneliti memberikan usulan serta saran dapat membantu dan mencapai apa yang dibutuhkan perusahaan. Dari hal ini merupakan hasil yang bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan atau acuan bagi perusahaan untuk melakukan pengembangan dimasa yang akan datang

Bagi pemilik perusahaan:

- Saat menginput data ke dalam database, harus diperhatikan kelengkapan jurnal dan kebasahannya. Bertujuan untuk mencegah terjadinya kesalahan yang dapat mengakibatkan kerugian perusahaan.
- Dengan adanya piutang tak tertagih perlu meningkatkan batasan kredit untuk setiap customer jika ternyata pelanggan yang masih berutang atau belum melunasi pembayaran atas pembelian yang dilakukan sebelumnya maka pelanggan tidak boleh melakukan pemesanan barang.
- Perlu mengadakan tinjauan secara periodik terhadap keseluruhan aplikasi database dan prosedur penjualan dan piutang usaha sehingga dapat mengetahui apakah sistem yang dirancang sebelumnya digunakan melingkupi kebutuhan perusahaan seiring perkembangan bisnis perusahaan.
- Perusahaan jika perlu menambah sumber daya manusia lagi untuk melancarkan sistemnya agar tidak terjadi rancu atau double desk didalamnya. Tetapi sebelum menambah sumber daya manusia sebaiknya dipertimbangkan terlebih dahulu tentang gaji dan keperluan tenaga kerja yang dibutuhkan.

DAFTAR PUSTAKA:

- Baridwan, Zaki. 2004. Sistem Akuntansi. BPFE Yogyakarta.
- Bodnar, George H. William S Hopwood. 2004. Accounting Information Systems. Ninth

- Edition. Pearson Prentice Hall.
- Davis, Gordon B. 1999. Kerangka Dasar Sistem Informasi Manajemen Bagian I; Pengantar Diterjemahkan oleh Andreas S. Adiwardana. Cetakan kesebelas. PT. Ikrar Mandiri Abadi.
- Hall, James A. 2008. Accounting Information System. Sixth Edition. South Western Cengage Learning.
- Horngren, Charles T. et.al. 2008. Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial. Edisi 11. Jilid 1. Indeks.
- Jordan, Ross Westerfield. 2009. Pengantar Keuangan Perusahaan. Edisi 8. Buku 2. Salemba Empat.
- Joseph, Wilkinson W. 1993. Sistem Akunting dan Informasi; diterjemahkan oleh Ir. Agus Maulana, MSM. Edisi ketiga. Jild satu. Binarupa Aksara.
- Laudon, Kenneth C. 2005. Sistem Informasi Akuntansi. Salemba Empat.
- Prianthara, Ida Bagus Teddy. 2010. Sistem Akuntansi Perusahaan Jasa Konstruksi. Graha Ilmu.
- Romney, Marshall B. Paul John Steinbart, 2004. Accounting Information Systems. Ninth Edition. Salemba Empat.
- Santoso, Iman. 2010. Akuntansi Keuangan Menengah. Buku 1. Refika Aditama. Standar Akuntansi Keuangan. 2012. Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI).
- Suhayati, Ely. Sri Dewi Anggadini. 2009. Akuntansi Keuangan. Graha Ilmu.
- Sutabri, Tata. 2012. Konsep Sistem Informasi, Penerbit Andi.
- Tunggal, Amin Widjaja. 2012. Pengantar Akuntansi Perusahaan. Harvari

*) **Silvi Nurfiana** adalah Alumni Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang

) **Noor Shodiq Askandar adalah Dosen Tetap Universitas Islam Malang

***) **Junaidi** adalah Dosen Tetap Universitas Islam Malang