

PENERAPAN AUDIT KEPATUHAN ATAS PROSEDUR PENJUALAN KREDIT GUNA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT PAMOLITE ADHESIVE INDUSTRY (PAI) PROBOLINGGO

Seger Priantono

Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggo
(segerpriantono74@gmail.com)

Abstract: *The aim of this research is to determine the result and applied of complaint audit on the selling procedure of PT Pamolite Adhesive Industry (PAI) in Probolinggo. The method used in this research is action research which to know the improvement of the intern pressured. The process of complaint audit is done for the unshures of the intern pressured in audit selling procedure which consist of separated of the functions and the divided the responsibilities, the system of job utilities and the authority of doing practice well in every organizations. The aim of complaint audit is to convince the audit selling procedure is fulfilled the unshures of intern pressured. The finding of this research is expected that the audit selling procedure is fulfilled in the intern pressured. For the further researches, the researcher suggests for doing the selling transaction and job divisions of responsibilities well in every parts of selling system.*

Keywords: *complaint audit, selling procedure, intern pressured.*

PENDAHULUAN

PT Pamolite Adhesive Industry (PT PAI) merupakan pelopor pabrik *adhesive* di Indonesia. Industri ini merupakan salah satu industri *adhesive* di Indonesia yang mampu menompang dan mendukung keberadaan industri kayu lapis di Indonesia. Sebab, sebagian industri kayu lapis (*plywood*) menggunakan *adhesive* yang diproduksi oleh PT PAI sebagai perekatnya.

PT Pamolite Adhesive Industry berdiri pada tanggal 24 November 1976 yang merupakan kerja sama antara pihak Jepang dan Indonesia. Hal tersebut berkenaan agar Indonesia mampu mengatur perusahaan secara penuh, akan tetapi pada kenyataannya Indonesia hanya mempunyai kekuatan sumber daya alam saja, sehingga saham dari Jepang menjadi 60% disebabkan industri masih menggunakan teknologi yang berasal dari Jepang, dan saham dari Indonesia menjadi 40%. Setelah perusahaan berjalan selama 25 tahun, penanaman modal berubah yaitu 59% oleh PT Pamolite Adhesive

Industry dan 2% oleh koperasi sedangkan pihak Jepang sebesar 39%.

Pemberian nama tersebut diambil dari sebagian nama kedua perusahaan selaku penanam modal, yaitu "Pa" diambil dari PT Pakalong Log Indonesia, "Mo" dan "Lite" dari PT Sumitomo Bakelite Jepang. Sedangkan *Adhesive* sendiri ditambahkan agar perusahaan ini mudah dikenal produksinya. Dengan demikian maka terbentuklah perusahaan industri dengan nama "PT Pamolite Adhesive Industry".

KAJIAN PUSTAKA Audit Kepatuhan

Menurut Mulyadi (2002: 31) adalah "Audit yang tujuannya untuk menentukan apakah yang di audit sesuai dengan kondisi atau peraturan tertentu. Menurut Tim Penyusun Modul Program Pendidikan Non Gelar Auditor Sektor Publik (2007: 13) Audit Kepatuhan adalah "Audit yang bertujuan untuk menilai ketaatan suatu entitas atau pelaksanaan program/kegiatan tertentu terhadap ketentuan yang berlaku,

meliputi peraturan perundang-undangan, kebijakan manajemen, rencana kerja dan anggaran, prosedur yang telah ditetapkan, perjanjian yang telah disepakati.

Prosedur Audit Penjualan

Prosedur audit untuk pengujian transaksi penjualan kredit meliputi: (a) Penggunaan surat order penjualan yang di otorisasi untuk setiap penjualan. (b) Fungsi semua pemberi otorisasi kredit mengecek semua *customer* baru. (c) Penentuan bahwa *customer* berada dalam daftar *customer* yang telah disetujui. (d) Pengecekan batas kredit sebelum penjualan kredit dilaksanakan. (e) Barang dikeluarkan dari gudang hanya atas dasar surat order pengiriman yang telah di otorisasi. (f) Pengecekan barang yang di kirim dengan surat order pengiriman. (g) Pemisahan fungsi pengiriman barang dari fungsi penjualan. (h) Pembuatan dokumen pengiriman untuk setiap pengiriman barang. (i) Setiap faktur penjualan harus dilampiri dengan surat order pengiriman yang telah di otorisasi dan dokumen pengiriman. (j) Pencocokan faktur penjualan dengan dokumen pengiriman. (k) Pertanggung jawaban secara periodik dokumen pengiriman. (l) Pengecekan independen terhadap pemberian harga dalam faktur penjualan. (m) Setiap pencatatan harus dilandasi dokumen sumber faktur penjualan dan dokumen pendukung yang lengkap. (n) Pertanggung jawaban semua faktur penjualan secara periodik. (o) *Review* terhadap pemberian kode akun. (p) Pengiriman pernyataan piutang kepada *customer*.

Pengendalian Intern Penjualan

Salah satu fungsi manajemen yang sangat penting adalah fungsi pengendalian. Pengendalian intern penjualan adalah untuk mengawasi dan mengontrol kegiatan penjualan yang menjadi sumber pendapatan bagi perusahaan, karena apabila suatu sistem pengendalian *internal* penjualan tidak

memadai maka akan dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Prosedur Penjualan Kredit

Untuk menghindari terjadinya kecurangan penjualan, maka diperlukan sistem penjualan yang memadai sehingga setiap penjualan dapat segera diketahui. Prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit yang dikemukakan oleh Mulyadi (2001: 219) adalah sebagai berikut : (a) Prosedur Order penjualan. (b) Prosedur Persetujuan Kredit. (c) Prosedur Pengiriman. (d) Prosedur Penagihan. (e) Prosedur Pencatatan Piutang. (f) Prosedur Distribusi Penjualan. (g) Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan.

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Jenis Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus dimana memberikan gambaran tentang permasalahan suatu perusahaan yang diteliti dengan fokus pada bagian penjualan dan menggunakan pendekatan deskriptif survei yaitu penelitian yang membedakan dan mengenal masalah-masalah serta mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan praktik-praktik yang sedang berlangsung, serta bertujuan untuk membuat deskripsi mengenai fakta-fakta, dan hubungan antara kejadian yang diselidiki secara terperinci untuk menghasilkan rekomendasi-rekomendasi untuk keperluan masa yang akan datang serta yang menggambarkan fenomena yang terjadi di mana audit kepatuhan pada prosedur penjualan kredit dilakukan sebagai upaya meningkatkan pengendalian intern perusahaan.

Metode Pengumpulan Data

Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan

pengamatan langsung dilapangan terhadap objek yang diteliti, yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung ke obyek penelitian yang berkaitan dengan pelaksanaan pengujian pengendalian intern dalam prosedur penjualan kredit di perusahaan.

Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, yaitu dengan cara mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung kepada pihak yang terkait dengan objek penelitian, meliputi pembagian tugas dalam struktur organisasi, serta keterangan yang berkaitan dengan pelaksanaan pengujian pengendalian intern dalam prosedur penjualan perusahaan.

Dokumentasi

Melakukan cara pengumpulan data dengan menyalin data-data yang berhubungan dengan prosedur penjualan kredit. Data yang diperoleh meliputi gambar struktur organisasi, dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit.

Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian Kepustakaan adalah suatu metode yang digunakan untuk mengumpulkan data melalui buku-buku, majalah dan literatur-literatur lainnya yang mempunyai kaitan erat dengan permasalahan yang dimaksud. Misalnya teori-teori tentang audit khususnya audit intern, dan teori tentang penjualan.

Metode Analisis Data

Metode analisis data adalah penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah diinterpretasikan. Data-data yang diperoleh akan dianalisis dengan

langkah-langkah sebagai berikut: (a) Membuat prosedur audit kepatuhan terhadap pengendalian intern penjualan kredit. (b) Menarik kesimpulan atas kondisi pengendalian intern dalam prosedur penjualan kredit dan memberikan saran untuk pemecahan masalah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penerapan Audit Kepatuhan Terhadap Pengendalian Intern Dalam Prosedur Penjualan

Audit kepatuhan dalam prosedur penjualan yang dilakukan pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo dimaksudkan untuk memastikan apakah dalam prosedur penjualan kredit telah mengandung unsur-unsur pengendalian intern penjualan sehingga dapat mencegah terjadinya penyimpangan atas penjualan. Dalam penerapannya pengendalian intern perusahaan masih kurang terjalin antara setiap bagian yang terkait, dan itu terbukti dengan adanya perangkapan tugas dalam melakukan penjualan kepada pelanggan.

Hasil uji kepatuhan dalam prosedur penjualan pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo menunjukkan bahwa dalam prosedur penjualan sudah memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yang memadai, tetapi masih terdapat beberapa kelemahan dalam unsur-unsur pengendalian intern yang belum dilaksanakan dalam perusahaan, hal tersebut dijelaskan sebagai berikut: (a) Dalam prosedur penjualan pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo belum sepenuhnya memenuhi unsur-unsur pembagian tugas dan tanggung jawab yang baik pada tiap-tiap fungsi bagian yang melakukan prosedur penjualan sehingga hal tersebut menimbulkan perangkapan tugas dan tanggung jawab dalam sistem penjualannya. (b) Sistem wewenang, otorisasi dan prosedur pembukuan yang baik dalam prosedur penjualan di PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo sudah dilaksanakan dengan baik karena dalam

melakukan transaksi penjualan mendapatkan wewenang dan otorisasi dari bagian yang lebih tinggi, dengan dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap kelengkapan dan kebenaran dokumen-dokumen yang dipergunakan untuk melakukan penjualan oleh manajer keuangan (*finance*) dan manajer pemasaran sehingga dapat menghindari terjadinya penyelewengan dan kecurangan yang dapat dilakukan oleh karyawan yang bertanggung jawab membuat dokumen-dokumen (faktur pajak, kwitansi, *invoice*) yang akan dipergunakan dalam melakukan penjualan. (c) Praktik yang sehat juga dapat dilaksanakan dengan baik pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo dalam sistem penjualannya sehingga kemungkinan terjadinya penyelawengan dana tidak dapat terjadi, karena setiap unsur-unsur pengendalian intern sudah diterapkan dan dijalankan dalam perusahaan.

Tinjauan Umum Dalam Pengujian Kepatuhan Atas Prosedur penjualan

Dalam upaya untuk mengetahui ada tidaknya unsur-unsur pengendalian intern dalam prosedur penjualan kredit pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo dapat dilakukan audit kepatuhan. Menurut Mulyadi uji kepatuhan atas pengendalian internnya dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan informasi tentang desain tersebut, uji kepatuhan ini mempunyai peranan yang sangat penting karena tujuan audit kepatuhan adalah untuk menentukan apakah pihak yang di audit telah mengikuti prosedur maupun aturan yang telah ada serta ditetapkan oleh pihak yang berwenang yang di buat oleh otoritas yang lebih tinggi.

Tahapan dalam pelaksanaan pengujian kepatuhan dalam prosedur penjualan kredit dapat dilakukan sebagai berikut: (a) Pemahaman terhadap unsur-unsur pengendalian intern yang meliputi pemisahan fungsi-fungsi bagian serta pembagian tugas dan tanggung jawab pada masing-masing yang berkaitan dengan

sistem penjualan, adanya sistem otorisasi wewenang dan prosedur pencatatan yang baik dalam pemberian persetujuan melaksanakan sistem penjualan serta praktik yang sehat dalam perusahaan. (b) Melaksanakan pengamatan terhadap prosedur penjualan kredit pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo dengan mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan prosedur penjualan terhadap penjualan kredit yang telah dijalankan atau diterapkan dalam perusahaan. (c) Pengamatan terhadap dokumen-dokumen pendukung yang digunakan dalam menjalankan prosedur penjualan dengan mengambil sampel dokumen. (d) Setelah mempelajari unsur-unsur pengendalian intern kemudian melakukan pengujian untuk menentukan sejauh mana pengendalian intern tersebut dipatuhi dan dilaksanakan serta untuk mengetahui efektif dan memadainya unsur-unsur pengendalian intern yang telah berjalan dalam perusahaan. (e) Melakukan survei terhadap calon debitur.

Evaluasi Atas Penerapan Audit Kepatuhan Terhadap Pengendalian Intern Penjualan Dalam prosedur Penjualan Kredit

Hasil audit atau uji kepatuhan atas prosedur penjualan kredit pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo menunjukkan bahwa dalam prosedur tersebut telah memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yang baik dalam penjualannya. Analisis atas unsur-unsur pengendalian intern dalam prosedur penjualan kredit sebagai berikut: (a) Pemisahan fungsi bagian serta pembagian tugas dan tanggung jawab pada tiap-tiap bagian yang melaksanakan sistem penjualan. Suatu prosedur penjualan akan mampu mencegah terjadinya kecurangan dalam prosedur penjualan kredit apabila memenuhi salah satu unsur pengendalian intern yaitu adanya pemisahan fungsi dan pembagian tanggung jawab pada tiap-tiap bagian yang melaksanakan penjualan kredit,

hal ini dijelaskan sebagai berikut: (1) Di dalam perusahaan telah terdapat fungsi pembagian antara bagian yang melakukan penjualan ke pelanggan (dilakukan oleh *sales* baik penjualan tunai maupun kredit), bagian yang menerima dan menyimpan kas perusahaan (dilakukan oleh bagian kasir), dengan bagian yang melakukan pencatatan pembukuan (dilakukan oleh *accounting*), bagian yang melakukan pengecekan dan pencocokan mengenai saldo di rekening perusahaan (dilakukan oleh bagian bank) sehingga tidak dapat menimbulkan adanya penyimpangan atau kecurangan terhadap penerimaan kas perusahaan yang dapat dilakukan oleh petugas. (2) Di dalam perusahaan belum sepenuhnya terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab secara benar dalam setiap posisi bagian-bagian yang menjalankan sistem penjualan sehingga hal tersebut menimbulkan adanya perangkapan tugas dan tanggung jawab antara bagian yang menyiapkan dan bagian yang membuat dokumen-dokumen penjualan (faktur pajak, *invoice*, kwitansi) yang diperlukan untuk melakukan penjualan, bagian yang melakukan penjualan langsung ke *customer* dengan bagian yang melakukan pembuatan dokumen-dokumen penjualan semuanya dilakukan oleh satu bagian yaitu *sales*, hal tersebut mengakibatkan kinerja bagian tidak optimal karena banyaknya tugas yang dikerjakan, tetapi dengan adanya perangkapan tugas tersebut tidak sampai menimbulkan kesempatan bagi petugas *sales* untuk melakukan kecurangan dalam melaksanakan sistem penjualan karena dokumen-dokumen yang disiapkan tersebut berdasarkan ketentuan-ketentuan perusahaan. (b) Sistem otorisasi dan wewenang dalam sistem penjualan kredit. Untuk dapat melakukan pengendalian intern penjualan maka diperlukan sistem wewenang dan otorisasi. Suatu sistem dan penjualan kredit akan mampu digunakan sebagai alat pengendalian intern apabila dalam prosedur penjualan terdapat bagian

yang memberikan otorisasi dalam menyetujui untuk melakukan penjualan ke *customer*, melakukan koreksi atas penerimaan kas dari hasil penjualan serta menggunakannya dokumen-dokumen yang telah mendapat persetujuan dari bagian yang mempunyai wewenang. Pada PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo bagian yang berwenang memberikan otorisasi dalam memberikan persetujuan (tanda tangan) dan memeriksa dokumen-dokumen penjualan ke *customer* serta melakukan koreksi atas penerimaan kas sudah ada, yang dilakukan oleh manajer pemasaran dan *finance*. Dalam melakukan pembayaran pelanggan mencocokkan *purchase order* yang nominalnya sudah ditentukan sendiri oleh *customer* dengan dokumen-dokumen yang dikirimkan oleh perusahaan apakah sesuai atau tidak, sehingga hal ini tidak dapat menimbulkan adanya kecurangan yang dilakukan oleh bagian *sales*. (c) Praktik yang sehat dalam melakukan penjualan. Suatu sistem dan prosedur penjualan kredit yang baik dan sempurna tidak akan menjamin adanya pengendalian intern yang baik, apabila tidak ada penerapan praktik yang sehat pada semua fungsi yang terlibat dalam sistem dan penjualan kredit. Pelaksanaan praktek yang sehat ini dapat dilakukan apabila dalam sistem penjualan kredit perusahaan telah melakukan pemisahan fungsi secara tepat dan sistem wewenang serta prosedur pembukuan yang baik. Praktik yang sehat dalam sistem penjualan kredit PT *Pamolite Adhesive Industry* Probolinggo sudah dapat dilaksanakan dengan baik dan telah memenuhi unsur-unsur pengendalian intern. Adapun praktik yang sehat yang telah dilakukan dan diterapkan dalam perusahaan dijelaskan sebagai berikut: (1) Telah dilakukan *internal check* dan pengawasan terhadap bagian-bagian yang terkait dalam sistem penjualan kredit yang dilakukan oleh *internal auditor* yang memeriksa laporan keuangan perusahaan dan dilakukan pengawasan terhadap tiap-tiap bagian yang

menjalankan prosedur penjualan, sehingga jika terdapat kecurangan dapat segera diketahui. (2) Dokumen-dokumen yang dibutuhkan dalam penjualan terdapat dokumen-dokumen khusus yang telah dipersiapkan sebagai persyaratan untuk melakukan penjualan. (3) Setiap pembayaran yang sudah lunas maka kwitansi pembayaran tersebut di beri tanda keterangan pelunasan agar tidak terjadi pembayaran dua kali ataupun agihan pembayaran kepada *customer*. Dalam perusahaan sebelum memberikan persetujuan kredit perusahaan mensurvei terlebih dahulu tempat/keberadaan perusahaan calon debiturnya, hal ini dimaksudkan untuk mengetahui kelayakan suatu perusahaan/kemampuan debitur dalam melunasi kewajiban hutangnya sehingga tidak dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Hasil analisis mengenai penerapan unsur-unsur pengendalian intern di atas dapat diketahui bahwa terjadinya kecurangan terhadap prosedur penjualan kredit pada PT *Pamolite Adhesive Industry* dapat dihindari karena dalam prosedur penjualan kredit sudah memenuhi unsur-unsur pengendalian intern yang baik dan sudah memadai. Sebagaimana diketahui bahwa tujuan audit kepatuhan adalah untuk memastikan apakah dalam prosedur penjualan kredit sudah memenuhi unsur-unsur pengendalian intern dan apakah prosedur penjualan kredit tersebut sudah dilaksanakan dengan baik. Hasil dari audit kepatuhan di sini menunjukkan bahwa dalam prosedur penjualan kredit sebagian besar sudah dilaksanakan dan dipatuhi dengan baik, namun ada beberapa unsur-unsur pengendalian intern yang belum sepenuhnya dipisahkan dengan benar sesuai dengan pembagian dan tanggung jawab pada masing-masing bagian sehingga hal tersebut dapat menimbulkan adanya perangkapan tugas dan tanggung jawab yang menyebabkan kinerja petugas-petugas yang berkaitan dengan prosedur penjualan tidak

dapat optimal karena banyaknya tugas dan tanggung jawab yang dikerjakan. Tetapi dengan adanya perangkapan tugas dan tanggung jawab dalam perusahaan tidak sampai dapat menimbulkan adanya kecurangan atau penyelewengan terhadap penerimaan kas dari hasil penjualan kredit yang dapat dilakukan oleh petugas karena adanya *internal check* dan pengawasan pada tiap-tiap bagian yang menjalankan prosedur penjualan kredit dalam perusahaan. Perbedaan antara *flowchart riil* dengan *flowchart* usulan yaitu *flowchart riil* diperoleh dari perusahaan yang keadaannya masih kurang jelas atau masih terdapat perangkapan tugas dan tanggung jawab maka perlu dibuatkan *flowchart* usulan sebagai penambahan dari kekurangan *flowchart riil* yang sudah ada dalam perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Pelaksanaan dalam sistem penjualan kredit cukup efektif dan efisien, hal ini terbukti dengan adanya sistem wewenang dan otorisasi dan prosedur pencatatan yang dilaksanakan dengan baik serta pelaksanaan praktik yang sehat dalam perusahaan telah dilaksanakan tugas dan diterapkan dengan baik sehingga pelaksanaan prosedur penjualan kredit tersebut dapat mencegah terjadinya kecurangan dan penyimpangan yang dapat dilakukan oleh karyawan dalam menjalankan prosedur penjualan karena tidak terdapatnya peluang untuk terjadinya kecurangan. Adanya kelengkapan dokumen-dokumen khusus yang dipersiapkan dan digunakan dalam melakukan prosedur penjualan dalam perusahaan, sehingga dapat menghindarkan adanya kecurangan yang dapat dilakukan oleh petugas. Dalam perusahaan sebelum memberikan persetujuan kredit perusahaan mensurvei terlebih dahulu tempat/keberadaan perusahaan calon debiturnya, hal ini dimaksudkan untuk mengetahui kelayakan suatu

perusahaan/kemampuan debitur dalam melunasi kewajiban hutangnya sehingga tidak dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Tidak terdapatnya kesempatan atau peluang bagi karyawan untuk melakukan kecurangan atau penyelewengan terhadap penerimaan kas dari hasil penjualan, dapat melindungi kekayaan harta perusahaan sehingga dapat terhindar adanya kerugian bagi perusahaan. Dalam pemisahan fungsi pada masing-masing bagian yang melaksanakan prosedur penjualan belum terdapatnya tanggung jawab dan pembagian tugas secara tepat antara bagian yang mempersiapkan dengan yang membuat dokumen-dokumen penjualan dengan bagian yang melakukan penjualan ke *customer* sehingga hal tersebut dapat menimbulkan adanya perangkapan tugas dan tanggung jawab pada masing-masing bagian yang menjalankan sistem penjualan. Dengan adanya perangkapan tugas dan tanggung jawab tersebut mengakibatkan kinerja karyawan tidak dapat optimal karena hanya dikerjakan oleh satu bagian saja.

Saran

Untuk menghindari timbulnya perangkapan tugas dan tanggung jawab pada masing-masing fungsi pembagian yang melakukan sistem penjualan sebaiknya dilakukan adanya pembagian tugas yang benar agar pekerjaan dapat optimal. Sistem pengendalian intern dalam prosedur penjualan kredit yang di nilai sudah memadai dan cukup efektif hendaknya ditingkatkan. Hendaknya dilakukan pemeriksaan intern secara rutin terutama untuk mengetahui kepatuhan karyawan terhadap pengendalian intern perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Bayangkara, IBK. 2010. *Audit Manajemen, Prosedur Dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.

- Baridwan, Zaki. 2001. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur Dan Metode*. Edisi Kelima, Yogyakarta: BPFE.
- Guy, M Dan, C Wayne Alderman. Alan J Winters, 2003. *Auditing*, Edisi Kelima, Jilid Kedua. Jakarta: Erlangga.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2001. *Standart Profesional Akuntan Publik*. Jakarta: Salemba Empat.
- Junaidi. 2009. <http://eprints.mdp.ac.id/689/1/JURNAL%202009210009%20JUNAIDI.pdf>
- Marisa, Rini. 2013. <http://portal.kopertis2.or.id/jspui/bitstream/123456789/539/1/Rini%20Marisa%200912110240.pdf>
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2002. *Auditing*, Buku Kesatu Dan Buku Kedua, Edisi Keenam. Jakarta: Salemba Empat.
- Pancasari, Maria Kristiana. 2011. <http://sinta.ukdw.ac.id>
- Program Pendidikan Non Gelar Auditor Sektor Publik, Tim Penyusun Modul. 2007. *Dasar-dasar Audit Internal Sektor Publik*, Cetakan Pertama. Jakarta: Sekolah Tinggi Akuntansi Negara.
- Sukandarrumidi. 2006. *Metode Penelitian, Petunjuk Praktis Untuk Peneliti Pemula*, Cetakan Ketiga. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sukrisno Agoes. 2004. *Auditing Pemeriksaan Akuntan Kantor Akuntan Publik*. Edisi 3. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sumarsan, Thomas. 2010. *Sistem Pengendalian Manajemen, Konsep Aplikasi Dan Pengukuran Kinerja*, Cetakan Pertama. Jakarta: Indeks.
- Sunarto. Riduwan. 2011. *Pengantar Statistik Untuk Penelitian, Pendidikan, Sosial, Ekonomi, dan Bisnis*, Cetakan Keempat. Bandung: Alfabeta.