

## **EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL UNTUK MEMINIMALKAN KECURANGAN YANG DILAKUKAN MAHASISWA DI JURUSAN AKUNTANSI FBE UBAYA**

**Yoshua Adimas Setiawan**

Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Surabaya

[yoshuasetiawan789@gmail.com](mailto:yoshuasetiawan789@gmail.com)

Abstrak - Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi Sistem Informasi pada siklus penjualan yang diterapkan untuk meningkatkan kualitas pengendalian internal yang ada pada badan usaha berupa toko. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan objek penelitian Toko Makmur yang menjual bahan bangunan di Kediri. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah narasumber yang terdiri dari pemilik, dan karyawan Toko Makmur, dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan analisis dokumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian internal yang diterapkan belum maksimal. Permasalahan yang terjadi di Toko Makmur secara umum adalah tidak terbayarnya penjualan secara kredit, pelanggan tidak dapat menerima pengiriman, dan pengiriman yang tertunda oleh karena stok yang habis. Penulis memberikan rekomendasi secara umum untuk menggunakan sistem terkomputerisasi, memberikan prosedur penerimaan kredit yang jelas, memastikan pengiriman dapat berjalan dengan lancar tanpa kerugian yang harus terjadi, dan membuat dokumen yang memadahi guna meningkatkan kualitas pengendalian internal.

**Kata Kunci** : sistem informasi akuntansi, siklus penjualan, pengendalian internal, *COSO Framework*

*Abstract* - This study aims to evaluate the information system in a revenue cycle that is applied to improve the quality of internal controls that exist in the enterprise in the form of a store. This study uses qualitative research object Toko Makmur that sells building materials in Kediri. Source of the data obtained in this study is a resource that consists of the owners, and employees Toko Makmur, using interviews, observation and document analysis. The results of this study indicate that internal controls are applied not maximized. The problems that occurred in Toko Makmur in general is non-payment of credit sales, the customer can not accept delivery, and delivery is delayed because the stock is depleted. The author provides general recommendations for the use of computerized systems, provide credit acceptance procedures are clear, to ensure delivery can proceed smoothly without the loss must occur, and create adequate documents to improve the quality of internal control.

**Keywords**: accounting information system, the revenue cycle, internal control, *COSO Framework*

## **PENDAHULUAN**

Lesmana (2011) mengatakan bahwa era globalisasi membawa dampak bagi perusahaan yaitu dituntut harus beroperasi dengan lebih efektif dan efisien, serta harus mampu mengikuti perkembangan dunia usaha yang semakin dinamis. Perkembangan ini harus diikuti oleh perkembangan pengendalian manajemen yang membantu organisasi untuk meraih tujuan.

Victoria (2012) mengatakan bahwa pertumbuhan disektor properti yang terus meningkat, perkembangan teknologi di sektor properti yang menambah wawasan masyarakat akan desain serta naiknya daya beli, merupakan faktor penentu bagi pertumbuhan industri marterial bangunan di Indonesia saat ini. Selera pelanggan akan produk bahan bangunan juga cepat berpindah sesuai dengan kondisi pasar dan perkembangan dunia properti, dengan demikian pelanggan akan mencari bahan bangunan dengan tipe yang lebih baru sesuai dengan mode perumahan saat ini (Hen, 2011).

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik pertumbuhan jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah menurun sejak tahun 2005. Pada tahun 2005 peningkatan jumlah UMKM adalah sebesar 5%, yang kemudian menurun menjadi 4,26 pada tahun 2006 dan menjadi sekitar 2% pada tahun-tahun berikutnya sampai pada tahun 2012. CPA Australia Ltd (2007) mengatakan bahwa bisnis kecil adalah bisnis yang paling rapuh terhadap *fraud* karena tidak memiliki pengendalian internal yang efektif, dan hal itu selalu dimulai oleh pemilik. Dapat disimpulkan, bahwa bisnis kecil sangat memerlukan pengendalian internal yang sangat kuat untuk dapat bertahan.

Sistem informasi akuntansi memiliki peran yang sangat penting dalam sebuah organisasi perusahaan, karena sistem informasi akuntansi membantu perusahaan dalam melakukan kegiatan sehari-hari. Menurut Widjajanto (2001), akuntansi sebagai suatu sistem informasi mencakup kegiatan mengidentifikasi, menghimpun, memproses, dan mengkomunikasikan informasi ekonomi mengenai suatu organisasi ke berbagai pihak. Sistem informasi akuntansi berguna untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi akuntansi. Informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi ini

dapat menjadi pertimbangan bagi pihak manajemen untuk mengambil keputusan dan strategi yang tepat untuk perusahaan. Tanpa adanya sistem informasi akuntansi, perusahaan tidak memiliki sistem yang berjalan dengan efektif, dan hal ini tentu akan mempengaruhi kinerja perusahaan.

Tidak dapat dipungkiri bahwa terdapat ketidakpastian dalam lingkungan bisnis, dan hal ini disebabkan oleh informasi yang tidak lengkap. Germain *et al.* (2008) mengatakan bahwa ketidakpastian lingkungan mengacu pada kesulitan organisasi dalam memprediksi masa depan adalah disebabkan oleh informasi yang tidak lengkap atau adanya perubahan kondisi. Sedangkan Eldridge *et al.* (2014) mengatakan bahwa ditengah kondisi ekonomi, maka organisasi bisnis akan beradaptasi untuk menerapkan prosedur dalam sistem formal maupun tidak formal untuk mengendalikan bisnis mereka. Dalam menjalankan bisnis, harus memiliki prosedur dan tata cara yang baik dan benar. Di tengah lingkungan yang tidak pasti, tentunya berbisnis tidak dapat hanya mengandalkan keberuntungan. Penerapan prosedur dalam sistem tentu akan sangat membantu suatu bisnis untuk mencapai tujuan.

Dalam sebuah bisnis besar ataupun kecil, pasti memiliki aktivitas yang berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya. Misalnya seperti bagian penjualan, pembelian, penggajian dan produksi yang memiliki peran dan aktivitas yang berbeda-beda, namun tetap saling berhubungan satu dengan yang lainnya untuk mencapai tujuan dalam suatu bisnis. Menurut DeLone dan McLean (2003), penggunaan sistem dan informasi yang dihasilkan memberikan dampak atau pengaruh terhadap individual dalam melakukan kerjanya, dan dampak individual tersebut mempengaruhi organisasi. Dapat disimpulkan bahwa kualitas dari sistem informasi memberikan dampak pada individu dan organisasi. Maka dari itu diperlukan sistem yang berkualitas untuk mengatur aktivitas-aktivitas suatu bisnis dan untuk membantu proses pengambilan keputusan.

Dikarenakan perkembangan teknologi informasi yang sangat cepat dan spektakuler, penawaran produk teknologi informasi (program, aplikasi, paket program, sistem informasi, atau sistem informasi yang terintergrasi) menjadi sangat banyak (Rus, 2012). Pada jaman modern ini, dapat dilihat bahwa teknologi

informasi telah mengalami perkembangan yang sangat cepat. Seiring berjalannya waktu, teknologi informasi yang berkembang pesat ini memberikan kemudahan untuk menjalankan suatu bisnis, dan tentunya sistem informasi. Rus (2012) mengatakan bahwa semua organisasi, institusi dan perusahaan menerapkan peningkatan kinerja komponen *software* untuk menangani kegiatan operasional. Dengan adanya teknologi informasi, kegiatan operasional perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien, serta dapat dengan cepat dan akurat dalam mengolah informasi yang diperlukan oleh bisnis untuk pengambilan keputusan bisnis.

Wolf, Just, dan Zilberman (2001) mengatakan bahwa informasi yang berkualitas akan mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan. Tidak dapat dipungkiri bahwa dalam setiap bisnis pasti terdapat hal-hal yang tidak diinginkan, contohnya seperti *fraud* dan *error*. Untuk itu perlu sistem informasi akuntansi yang baik untuk dapat meningkatkan *internal control* perusahaan sehingga dapat digunakan sebagai pengambilan keputusan yang tepat, serta dapat mencegah terjadinya penyalahgunaan atau *fraud*.

Pengendalian internal yang buruk dapat menyebabkan terjadinya kecurangan atau penyalahgunaan. Contohnya pada kasus pada PT. Kimia Farma Tbk. Dan PT. Telekomunikasi Indonesia DIVRE II cabang Rangkasbitung. Menurut artikel Tempo, Kimia Farma diduga kuat melakukan mark up laba bersih dalam laporan keuangan tahun 2001 (Tempo 2002). Laba yang dilaporkan tidak sesuai dengan laba yang sebenarnya didapat oleh PT Kimia Farma Tbk. Sedangkan pada kasus PT. Telekomunikasi Indonesia DIVRE II cabang Rangkasbitung terdapat ketidaksesuaian antara pendapatan pada laporan dan kas yang diterima, disebabkan oleh piutang yang tidak terbayar semakin menumpuk (Supardrijono 2013). Hal ini membuktikan bahwa pengendalian internal yang buruk menyebabkan terjadinya banyak kekeliruan. Wilopo (2006) mengatakan bahwa pengendalian internal yang efektif mengurangi kecurangan akuntansi. Dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal sangat penting untuk melindungi entitas dan mengurangi kemungkinan terjadi kesalahan atau kecurangan.

Toko Makmur merupakan toko yang bergerak dibidang bahan bangunan di kota Kediri, dan telah berdiri sejak tahun 1988. Sistem informasi akuntansi yang diterapkan masih sangat sederhana, dan dapat menyebabkan lemahnya pengendalian internal, sehingga memerlukan perbaikan.

## **METODE PENELITIAN**

Paradigma penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan arah penelitian *explanatory*, karena penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem informasi akuntansi bagi Toko Makmur untuk meningkatkan kualitas pengendalian internal. Penelitian yang dilakukan bersifat *Applied research*, karena peneliti mencoba untuk mengevaluasi permasalahan terkait sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan, serta untuk memperkuat pengendalian internal Toko Makmur.

Peneliti menggunakan berbagai metode pengumpulan data seperti wawancara, observasi, dan analisis dokumen dalam menguji kebenaran dan kekonsistenan metode pengumpulan data yang dilakukan untuk menjawab setiap mini research question.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kelemahan pengendalian internal perusahaan pada siklus penjualan berdasarkan komponen COSO adalah sebagai berikut.

### *1. Control Environment*

Perusahaan telah melakukan prosedur menarik karyawan dan mempertahankan karyawan yang kompeten. Namun perusahaan kurang memperhatikan pengembangan karyawan yang dimilikinya. Mengembangkan karyawan bertujuan untuk meningkatkan keefektifan dan keefisienan. Pentingnya mengembangkan karyawan harus dipahami oleh perusahaan, karena seluruh kegiatan operasional dalam siklus penjualan dijalankan oleh karyawan itu sendiri. Jika perusahaan meningkatkan kompetensi karyawan, maka akan meningkatkan kegiatan penjualan perusahaan.

2. *Control Activities*

Perusahaan tidak memiliki prosedur yang jelas dalam penjualan secara kredit, seperti tidak adanya *credit term* untuk penjualan yang menyatakan kapan pembayaran jatuh tempo. Hal ini menyebabkan meningkatkan risiko piutang yang tak tertagih, dan pembayaran yang tertunda sehingga menyebabkan kegiatan operasional yang tidak efektif.

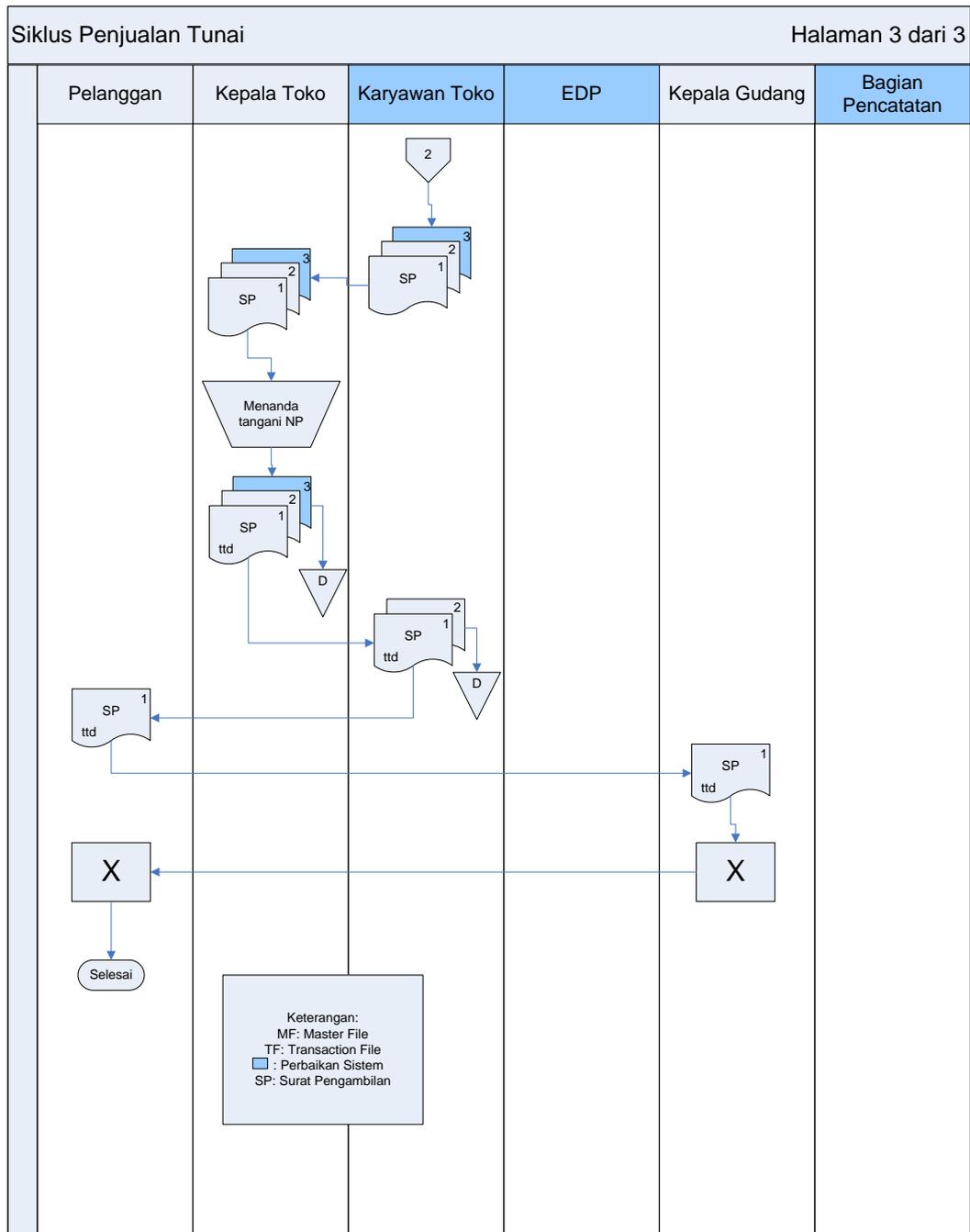
3. *Information and Communication*

Informasi dan komunikasi yang berjalan di perusahaan tidak berjalan dengan baik, terutama dalam mendapatkan informasi mengenai ketersediaan barang. Selain tidak adanya kartu stok, ketika pemilik memastikan stok yang tersedia untuk memenuhi penjualan, informasi yang diberikan oleh kepala gudang sering kali tidak tepat, sehingga penjualan tidak berjalan dengan baik.

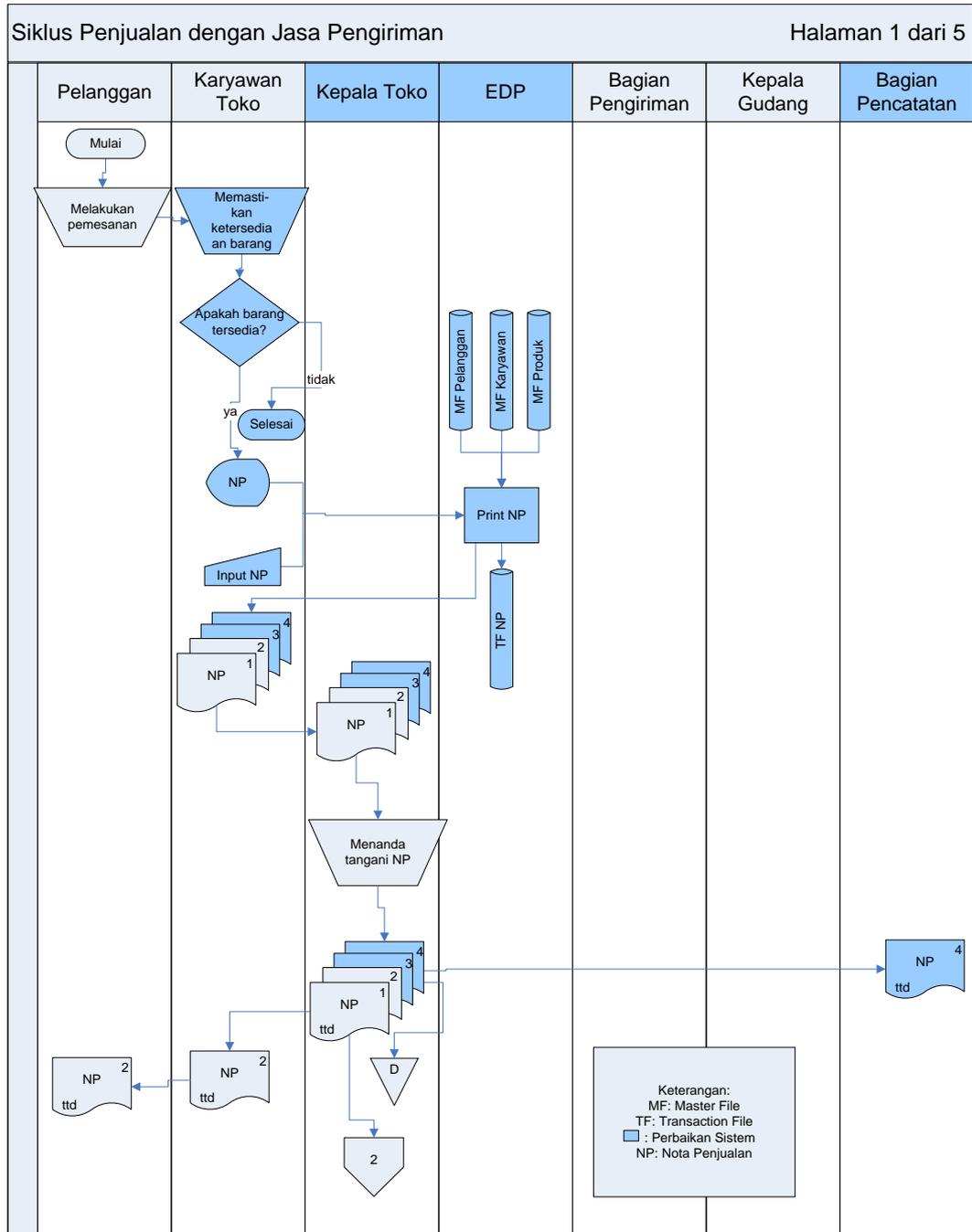
Perusahaan perlu melakukan perbaikan dalam siklus pendapatannya untuk mengatasi permasalahan dalam siklus pendapatan. Rekomendasi yang diberikan peneliti berupa perbaikan dalam bentuk *flowchart* dengan sistem terkomputerisasi untuk siklus penjualan perusahaan.

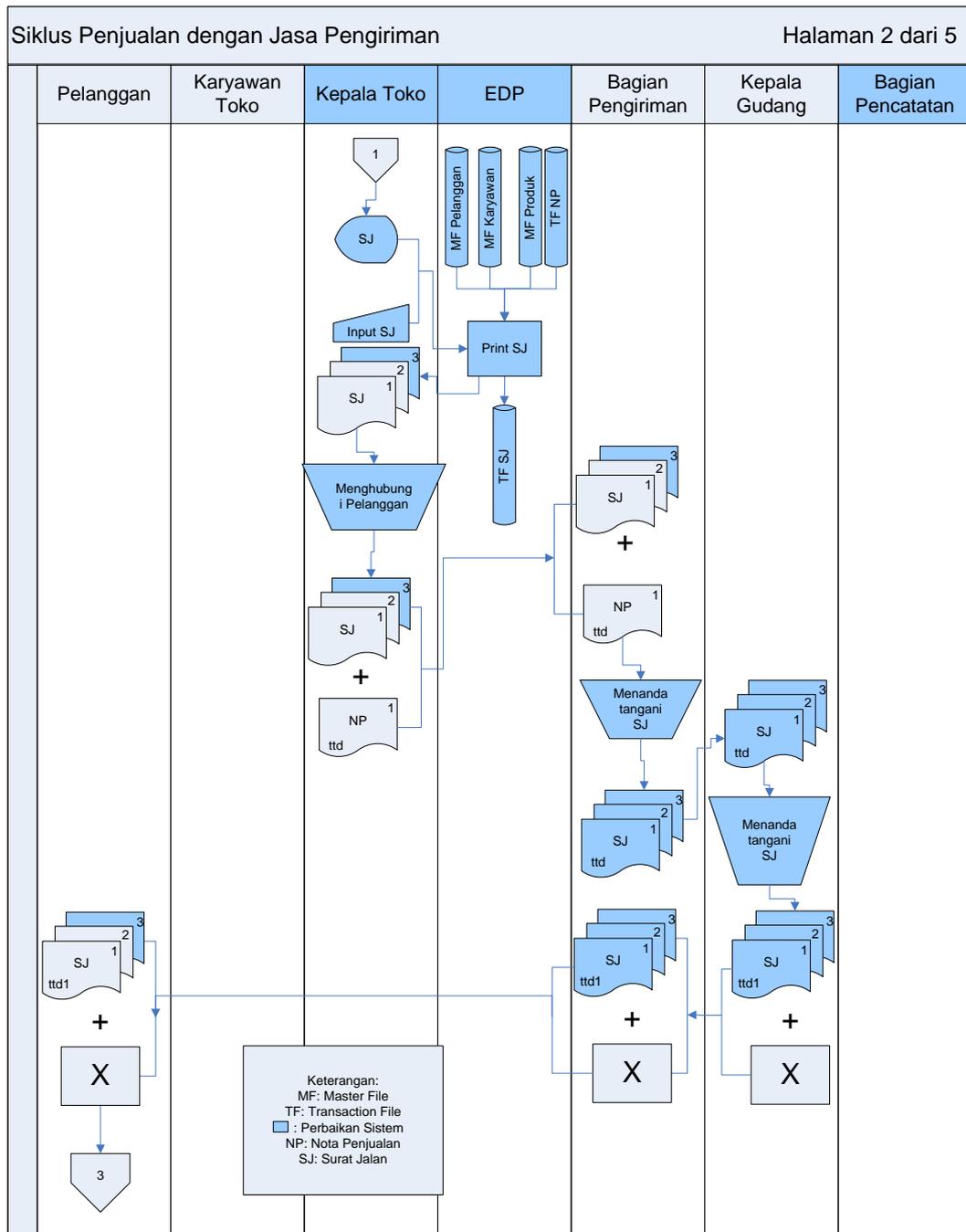


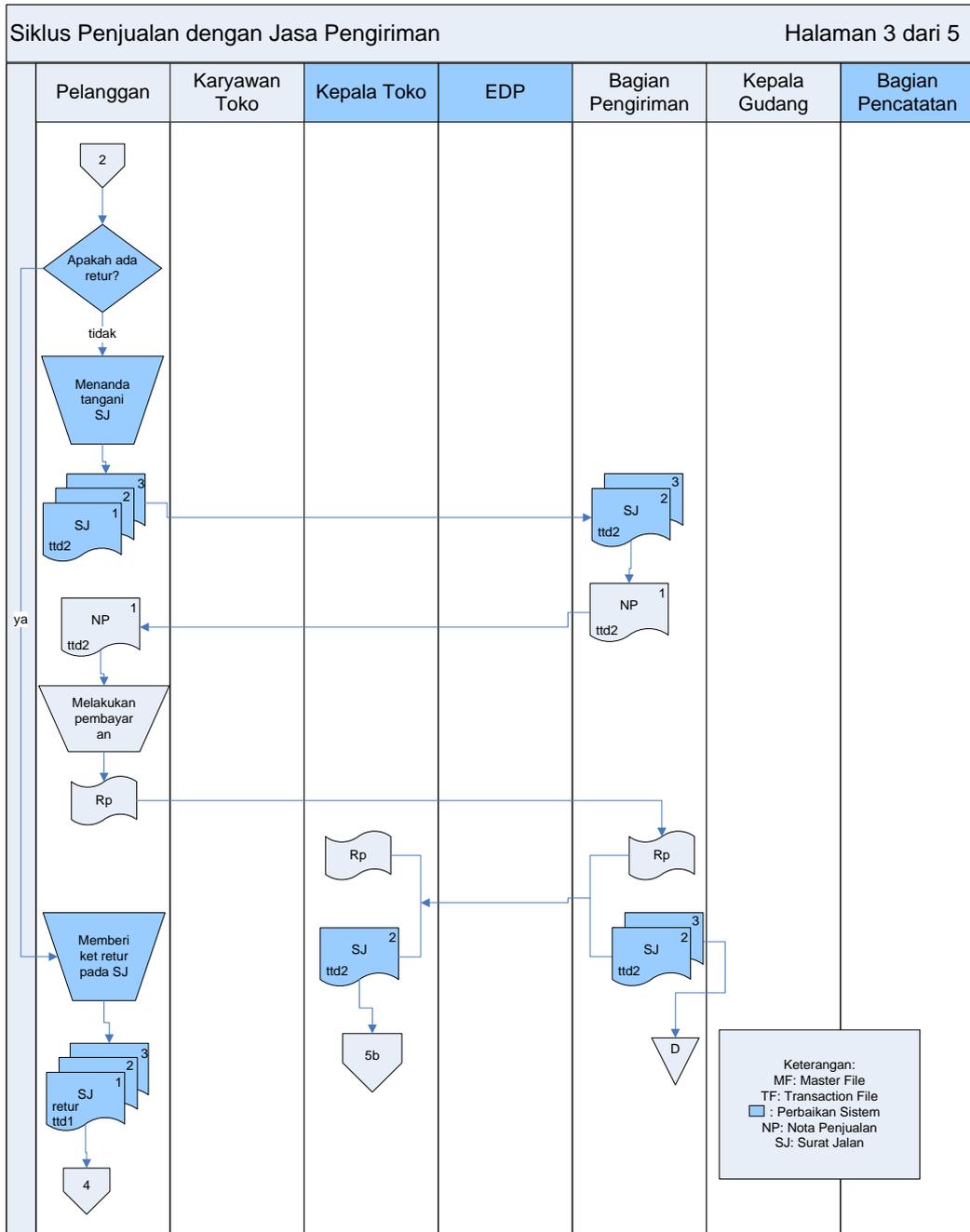


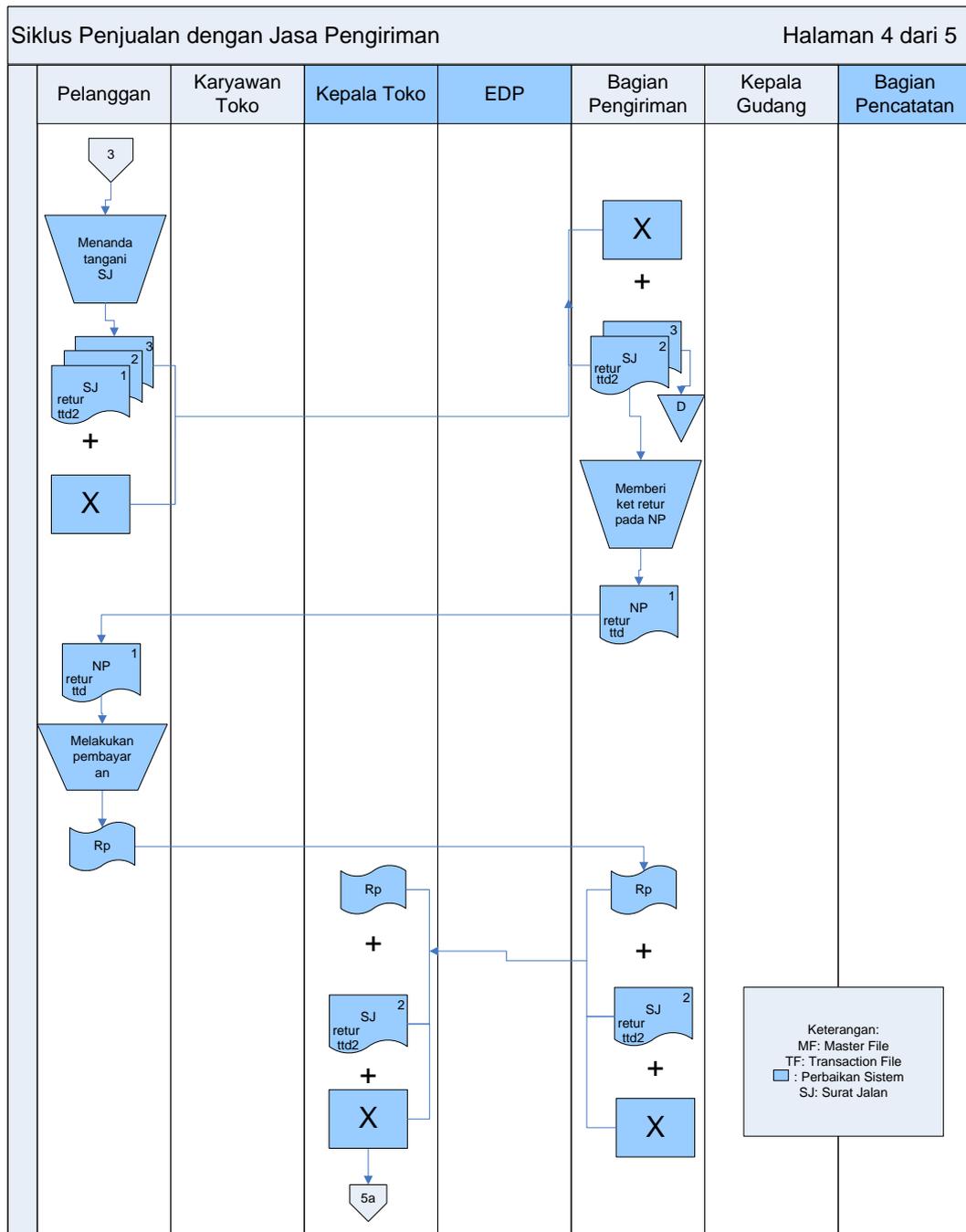


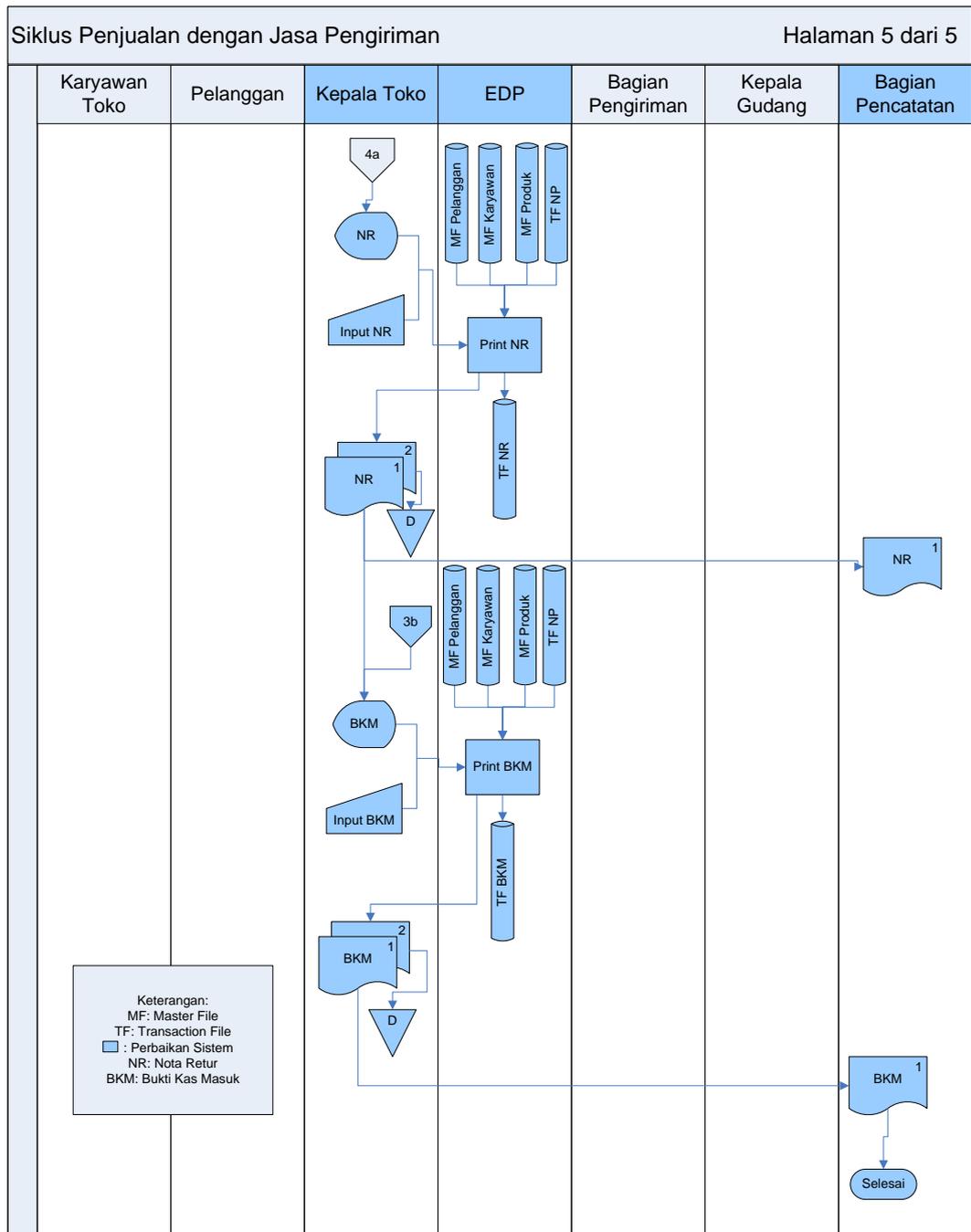
### Siklus Penjualan dengan Jasa Pengiriman



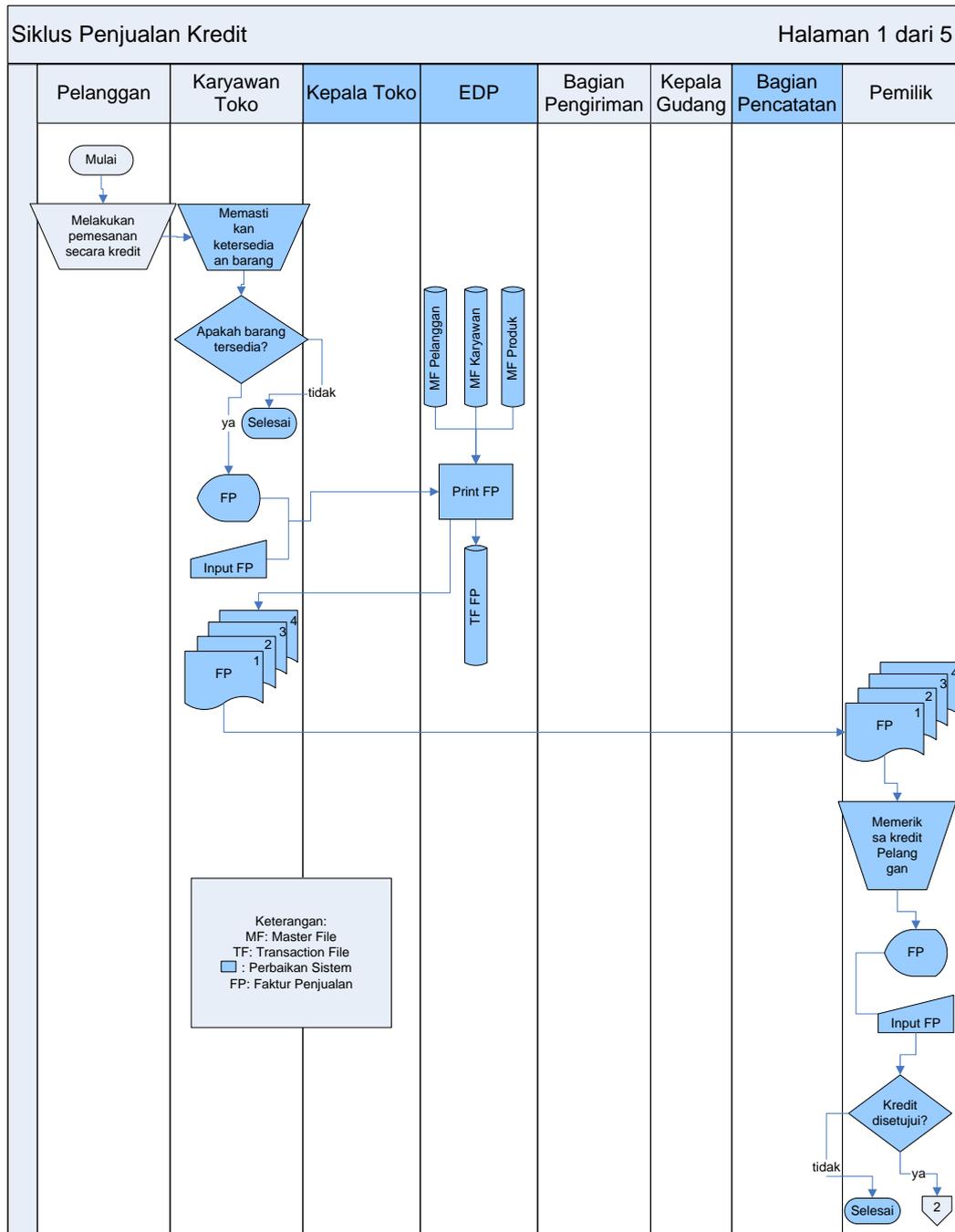


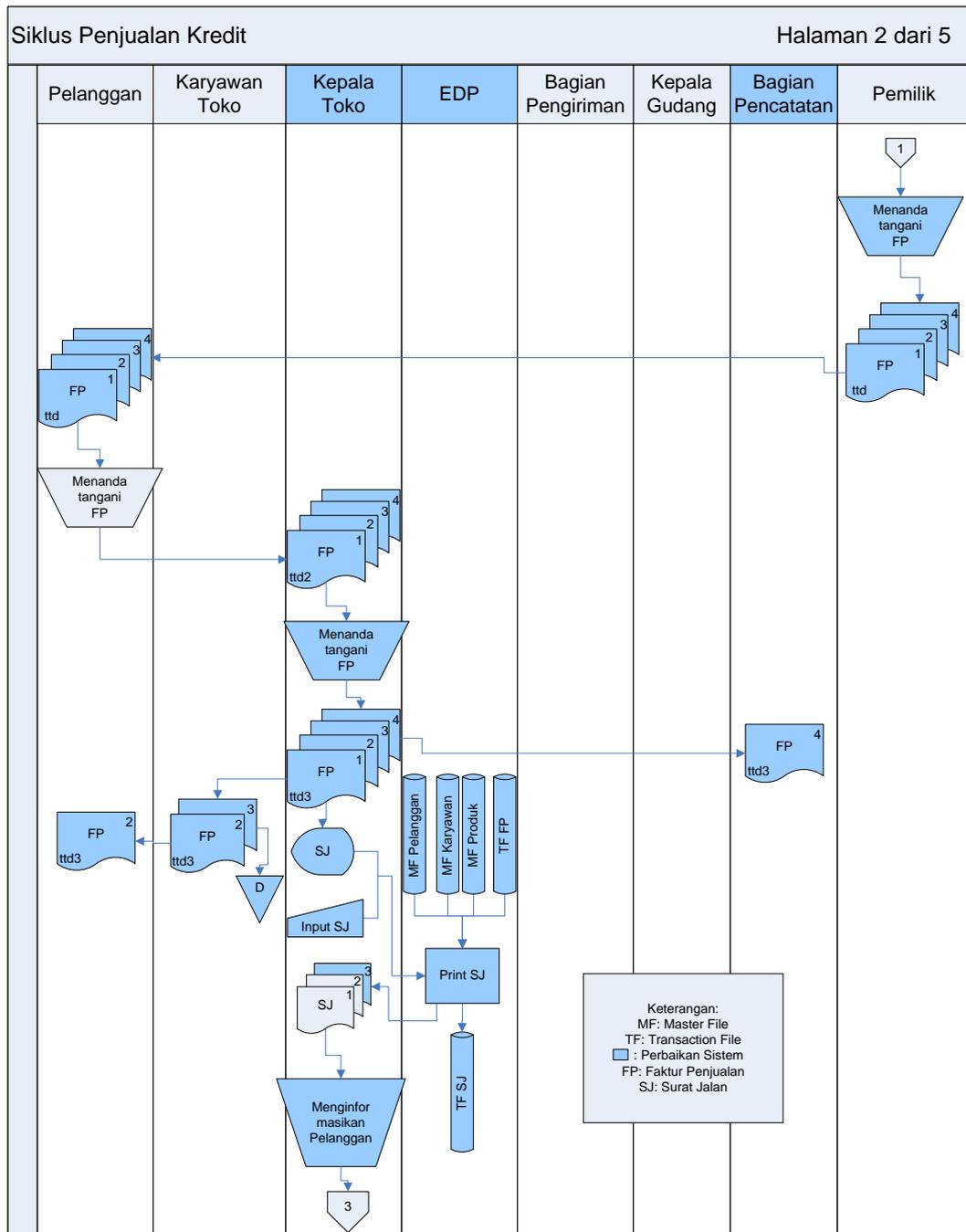


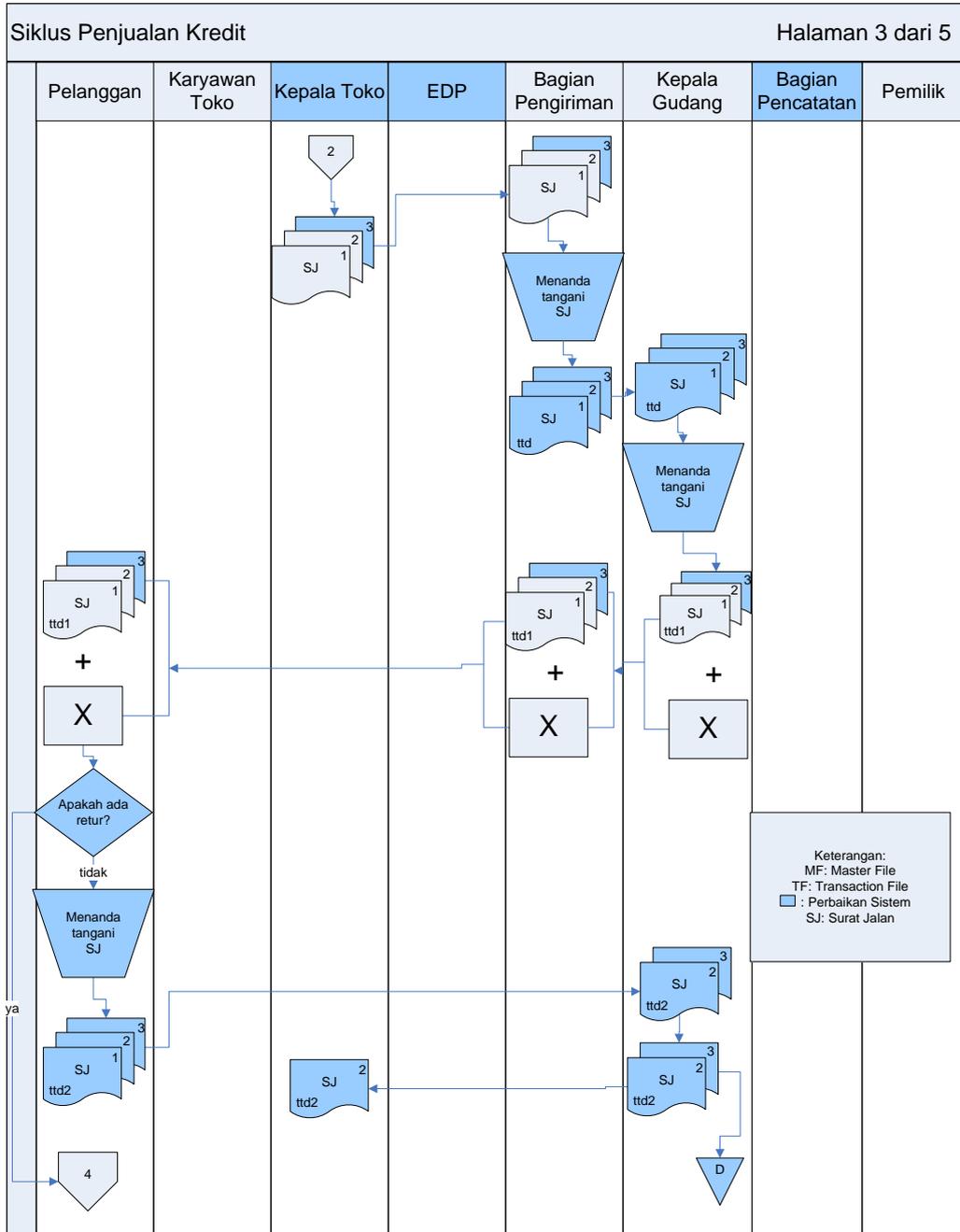


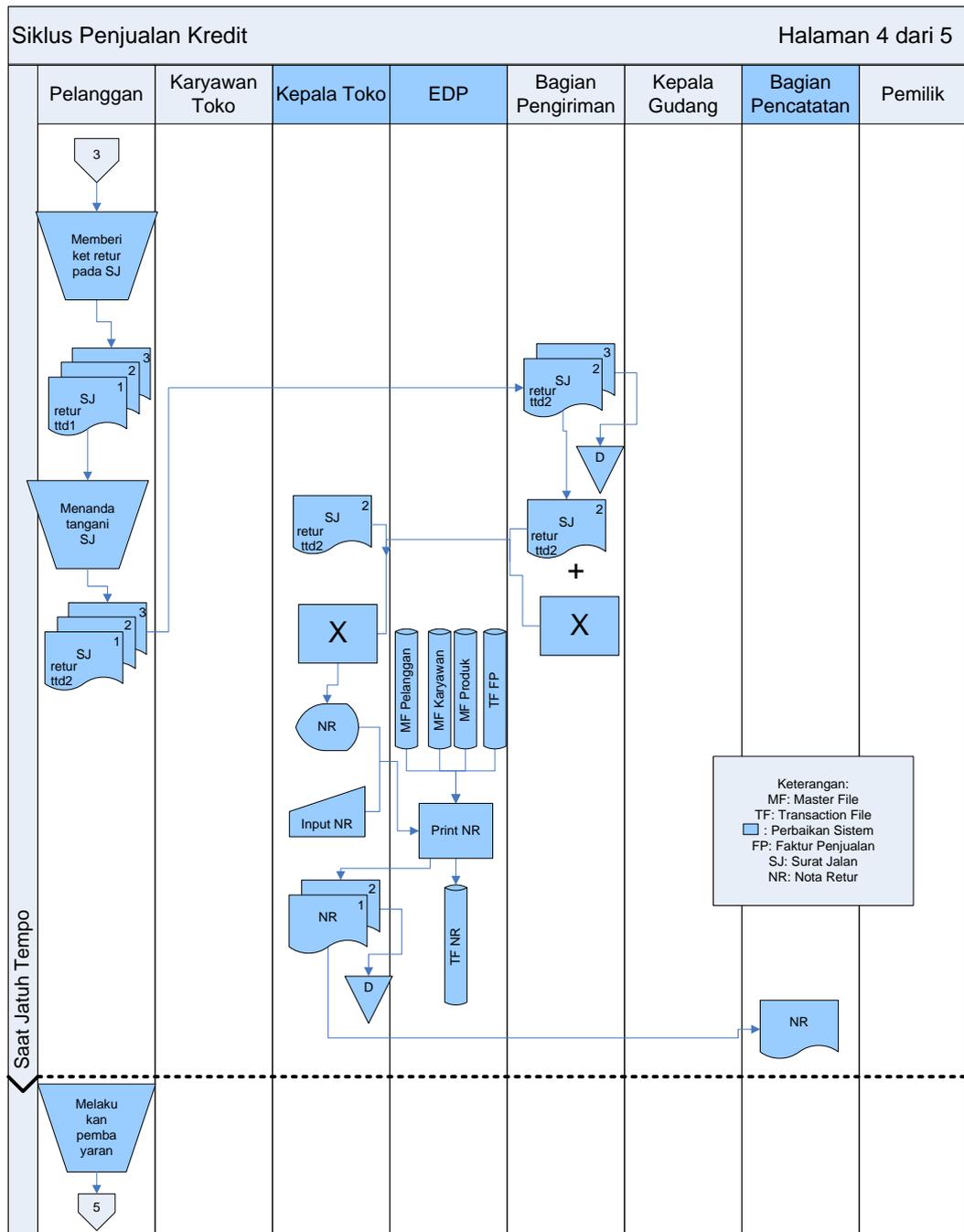


Siklus Penjualan Kredit











Setelah dilakukan evaluasi, peneliti menemukan beberapa masalah yang terjadi pada siklus penjualan Toko Makmur serta rekomendasi yang disarankan untuk perusahaan sebagai berikut.

1. Tidak adanya kartu stok yang memadai. Pencatatan kartu stok hanya dilakukan ketika karyawan yang bertugas senggang. Sehingga pencatatan tertinggal dengan jumlah sediaan yang ada di gudang. Hal ini dapat mempengaruhi penjualan kepada pelanggan serta pembelian kembali barang dagang. Ketika pesanan pelanggan telah disetujui, namun saat pengiriman barang dagang dilakukan, barulah diketahui bahwa barang telah habis sehingga pengiriman dapat tertunda sampai pemesanan kembali barang dagang.

Rekomendasi: Adanya kegiatan untuk membuat kartu stok, dan *stock opname* secara berkala. Sehingga stok barang dapat selalu diketahui, dan dapat diinformasikan kepada Pelanggan apakah stok tersedia atau tidak, kapan stok tersedia lagi jika sedang habis.

2. Adanya penjualan secara kredit yang disetujui kepada pelanggan yang belum melunasi hutangnya. Hal ini menyebabkan hutang pelanggan yang menumpuk dan menyebabkan risiko piutang tak tertagih semakin besar.

Rekomendasi: Menambahkan kegiatan pada siklus penjualan, yaitu melakukan pengecekan kredit Pelanggan sebelum menyetujui Penjualan secara kredit.

3. Pada saat pengiriman, sering kali Pelanggan tidak dapat atau tidak mau menerima barang pesanan. Hal ini dapat merugikan, karena pengiriman harus dilakukan kembali untuk memenuhi permintaan Pelanggan.

Rekomendasi: Setiap kali akan mengirimkan barang, disarankan untuk menginformasikan kepada Pelanggan terlebih dahulu. Dengan adanya database, semua data Pelanggan telah tercatat, sehingga dapat telepon terlebih dahulu.

4. Semua kegiatan operasional sangat bergantung kepada Pemilik, sehingga ketika toko dalam keadaan ramai, karyawan yang absen, atau Pemilik sedang istirahat, kegiatan operasional tidak berjalan dengan efektif dan efisien.

Rekomendasi: Menambahkan posisi baru untuk Kepala Toko, yang bertugas untuk memastikan seluruh kegiatan di toko dapat berjalan dengan baik.

5. Kurangnya dokumen yang memadai, yaitu dokumen untuk barang yang diretur. Ketika ada retur, tidak ada dokumen sebagai bukti bahwa terdapat retur. Hal ini dapat menyebabkan stok yang tidak akurat.

Rekomendasi: Menambahkan dokumen Nota Retur, yang berfungsi sebagai bukti bahwa ada barang yang diretur, dan surat perintah untuk memberikan atau mengirimkan barang yang diretur kepada Pelanggan.

6. Tidak adanya *credit limit* untuk penjualan secara kredit.

Rekomendasi: Memberikan kebijakan *credit limit* dan mencantumkannya pada faktur penjualan. Selain itu, perusahaan disarankan untuk memberikan potongan untuk pembayaran dalam jangka waktu tertentu.

Berikut ini merupakan dokumen-dokumen yang direkomendasikan dan diperbaiki dengan tujuan membantu perusahaan agar dapat memperbaiki pengendalian internal:

1. Nota Penjualan

## Nota Penjualan

No. Nota Penjualan	np_090715001	Alamat Pelanggan	Jalan A. Yani 83 Tulungagung
Tanggal	09-Jul-15	No. Telp	081233745874
ID Pelanggan	pl006	ID Karyawan	kat02
Nama Pelanggan	Theresia	Nama Karyawan	Merry
Nama Perusahaan	Toko Lancar Jaya	Posisi	Karyawan Toko

No.	No. Nota Penjualan	Kode Produk	Nama Produk	Jumlah	Satuan	Harga	Diskon	Subtotal
1	np_090715001	kc002	Kaca 3mm Riben	15	Meter	Rp60,000	1.00%	Rp891,000
2	np_090715001	po001	Shimizu 135E	2	PCS	Rp450,000	1.00%	Rp891,000
3	np_090715001	ct003	Cat Avitex	3	PCS	Rp80,000	1.00%	Rp237,600
4	np_090715001	se001	Semen Gresik	50	Sak	Rp55,000	1.00%	Rp2,722,500
5	np_090715001	be001	Besi 8 SNI	20	PCS	Rp45,000	1.00%	Rp891,000

Total Rp5,633,100

Pembayaran

Kembalian

Tanda Tangan Kepala Toko

---

## 2. Faktur Penjualan

### Faktur Penjualan

No. Faktur Penjualan	fp_220715002	No. Telp	089751647412
Tanggal	15-Jul-22	No. Karyawan	kat06
No. Pelanggan	pl011	Nama Karyawan	Mifta
Nama Pelanggan	Priyanto	Posisi	Karyawan Toko
Nama Perusahaan	Toko Langgeng	Jatuh Tempo	15-Aug-15
Alamat Pelanggan	Jalan Dahlia 67 Pare		

No.	No. Produk	Nama Produk	Harga	Diskon	Jumlah	Satuan	Subtotal
1	se002	Semen Tiga Roda	Rp53,000	1.00%	11	Sak	Rp577,170
2	kr001	Keramik Arwana 20 x 20	Rp37,500	1.00%	55	PCS	Rp2,041,875
3	po002	Shimizu 128 BIT	Rp375,000	1.00%	5	PCS	Rp1,856,250
4	cl002	Closet TOTO	Rp185,000	1.00%	12	PCS	Rp2,197,800

Total **Rp6,673,095**

Tanda Tangan Kepala Toko

Tanda Tangan Pemilik

Tanda Tangan Pelanggan

### 3. Surat Jalan

## Surat Jalan

No. Surat Jalan	sj_110715001	Alamat Pelanggan	Jalan Kemuning 11 Pare
No. Nota Penjualan		No. Telp	088894123894
Tanggal	7/11/2015	ID Karyawan	kpt01
ID Pelanggan	pl003	Nama Karyawan	Fendy
Nama Pelanggan	Rendy	Posisi	Kepala Toko
Nama Perusahaan	-		

No.	No. Surat Jalan	Kode Produk	Nama Produk	Jumlah	Satuan	nomor_plat
1	sj_110715001	se001	Semen Gresik	70	Sak	AG 9553 CDG
2	sj_110715001	pk002	Paku 3 cm	32	KG	AG 9553 CDG
3	sj_110715001	pk003	Paku 4 cm	22	KG	AG 9553 CDG
4	sj_110715001	kr004	Keramik Roman 20 x 20	55	PCS	AG 9553 CDG

Tanda Tangan Bagian Pengiriman

Tanda Tangan Kepala Gudang

Tanda Tangan Pelanggan

---

4. Surat Pengambilan

## Surat Pengambilan

No. Surat Pengambilan	sp_090715001
No. Nota Penjualan	np_090715001
Tanggal	09-Jul-15
ID Karyawan	kat02
Nama Karyawan	Merry
Posisi	Karyawan Toko

No.	No. Surat Pengambilan	Kode Produk	Nama Produk	Jumlah	Satuan
1	sp_090715001	se001	Semen Gresik	50	Sak
2	sp_090715001	be001	Besi 8 SNI	20	PCS

Tanda Tangan Kepala Toko

---

5. Nota Retur

## Nota Retur

No. Nota Retur	nr_110715001	Alamat Pelanggan	Jalan Kemuning 11 Pare
No. Nota Penjualan		No. Telp	088894123894
Tanggal	10-Jul-15	ID Karyawan	kpt01
ID Pelanggan	pl003	Nama Karyawan	Fendy
Nama Pelanggan	Rendy	Posisi	Kepala Toko
Nama Perusahaan	-		

No.	No. Nota Retur	Kode Produk	Nama Produk	Jumlah	Satuan
1	nr_110715001	kr004	Keramik Roman 20 x 20	5	PCS



## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pengendalian internal adalah proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personil lainnya yang dirancang untuk mendapatkan keyakinan yang memadai terkait dengan pencapaian sasaran dalam hal keandalan pelaporan, efektivitas dan efisiensi operasional, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan. Pengendalian internal dapat membantu perusahaan dalam hal mengatasi masalah sesuai dengan fungsi pengendalian internal sendiri adalah sebagai *preventif control*, *detective control*, dan *corrective control*.

Perusahaan telah menyadari adanya risiko-risiko yang dapat terjadi, namun perusahaan belum mengambil tindakan yang tepat untuk mencegah terjadinya hal-hal yang merugikan perusahaan. Perusahaan perlu mengerti pentingnya peran pengendalian internal untuk mencapai efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan, pelaporan yang dapat diandalkan, dan mengarahkan perusahaan untuk mengikuti peraturan dan hukum yang berlaku. Siklus penjualan memiliki masalah pada aktivitas *taking customer orders* yang disebabkan oleh aktivitas *check inventory availability*, masalah pada aktivitas *shipping*, dan masalah pada aktivitas *billing* sehingga menyebabkan aliran kas masuk tidak berjalan lancar. Pengendalian internal perusahaan berdasarkan COSO memiliki kelemahan-kelemahan diantaranya pada komponen *control environment*, *control activities*, *information and communication* yang harus diperbaiki.

Perusahaan dapat menjalankan aktivitas yang ada pada siklus pendapatan dengan menggunakan sistem terkomputerisasi dan penambahan dokumen, agar informasi yang diperlukan dapat diperoleh dengan akurat dan tepat waktu, sehingga mendukung aktivitas pada siklus penjualan. Perusahaan juga dapat memperbaiki prosedur-prosedur yang ada terutama dalam aktivitas penagihan, seperti *credit term* yang mendukung aliran kas masuk agar berjalan dengan lancar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2012. Tabel Perkembangan UMKM pada Periode 1997 - 2012. <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1322>. Diakses tanggal 6 September 2016
- COSO.2013. The 2013 COSO Framework & SOX Compliance. <http://www.coso.org/>. diakses tanggal 15 Mei 2016.
- CPA Australia Ltd. 2007. Internal Controls for Small Business. <https://www.cpaaustralia.com.au/~media/corporate/allfiles/document/professional-resources/business/internal-controls-for-small-business.pdf?la=en>. Diakses tanggal 6 September 2016.
- DeLone, W.H. & McLean, E.R. 2003. *The DeLone and McLean Model of Information Systems Succes: A Ten Years Update. Journal Of Management Information Sitems/ Spring 2003*. Vol. 19. No. 4. Pp. 9-30.
- Eldridge, Stephen dan Iwaarden, Jos van. 2014. *Management Control Systems for Business Processes in Uncertain Environments. International Journal of Quality & Reliability Management*. Vol. 31. No. 1. Pp. 66-81.
- Gelinas, Ulric J., and Dull, Richard B. 2008. *Accounting Information System*, 7<sup>th</sup> edition. Thomson South Western, Ohio, U.S.A: Thomson Higher Education
- Hall, James A. 2011. *Principles of Accounting Information Systems. Cengage Learning. South-Western*
- Hen. 2011. Bisnis Bahan Bangunan Semakin Menjanjikan. <http://www.halloriau.com/read-belanja-6026-2011-01-04-bisnis-bahan-bangunan-semakin-menjanjikan.html>. Diakses tanggal 6 September 2016.
- Romney, Marshall, B. & Steinbart. 2015. *Accounting Information System. Global Edition. 13<sup>th</sup> edition*. Pearson Education, Inc
- RUS, Ioan. 2012. *Emerging Markets Queries in Finance and Business: The sustainability of integrated information sistem. Elesevier*. Pp. 1005-1011.
- Supadrijono, Mohammad Taufan, 2013. Pengaruh Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT.TELEKOMUNIKASI INDONESIA DIVRE II. Sumber: [www.repository.widyatama.ac.id](http://www.repository.widyatama.ac.id). Diakses pada: 23 Juli 2014. Susanto, Azhar, 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya. Bandung.
- Widjajanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Erlangga: Jakarta.
- Wilkinson, Joseph W. Cerullo. 2004. *Accounting Information System*. America. United Stated

- Wilopo. 2006. Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi: Studi Pada Perusahaan Publik dan Badan Usaha Milik Negara Di Indonesia. *Proceeding Simposium Nasional Akuntansi IX Padang*. 23-26 Agustus 2006.
- Wolf, Steven, Just, David, dan Zilberman, David. 2001. *Between Data and Decisions: The Organization of Agricultural Economic Information Systems*. *Research Policy*. Pp.121-141.