

**SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA
PT PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)
MEDAN**

Oleh:
Halomoan Sihombing
Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Univesitas HKBP Nommensen Medan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian intern penjualan tunai PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Sistem pengendalian intern penjualan akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis komparatif. Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis diperoleh data sebagai berikut: (1) Unsur struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas: menunjukkan uraian tugas yang jelas dan baik, yang menyangkut wewenang maupun tanggungjawab (2) PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan telah melakukan pemisahan tanggungjawab dari setiap fungsi yang terkait dengan pengendalian penjualan tunai (3) Transaksi penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan dilakukan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi (4) Sistem otorisasi prosedur pencatatan pada PTPN III (Persero) Medan sudah diterapkan sesuai prosedur dengan menggunakan dokumen dan catatan akuntansi untuk merekap transaksi penjualan tunai (5) Penggunaan dokumen pada pengendalian intern penjualan tunai PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan sudah dilakukan dengan menggunakan nomor urut tercetak. Berdasarkan hasil penelitian sebaiknya PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan mempertahankan sistem pengendalian intern yang telah diterapkan untuk menjaga kualitas pelayanan pada saat dilakukan transaksi penjualan.

Kata Kunci: Pengendalian Intern, Penjualan.

**SALES INTERNAL CONTROL SYSTEM ON PT PERKEBUNAN NUSANTARA
III (PERSERO) MEDAN**

By:
Halomoan Sihombing
Dosen Tetap Fakultas Ekonomi Univesitas HKBP Nommensen Medan

ABSTRACT

This study aims to find out how the internal control system of cash sales of PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. The internal sales control system will provide important information for the company in running its business properly, and can improve its business. The source of the data used in this study is secondary data. Data collection methods in this study were observation, interviews, and documentation. Data analysis methods used by the authors in this study are descriptive analysis and comparative analysis. From the results of research conducted by the author obtained data as follows: (1) Organizational structure elements that separate functional responsibilities explicitly: show a clear and good job description, which concerns the authority and responsibility (2) PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan has done separation of responsibilities from each function related to cash sales control (3) Cash sales transactions at PTPN III (Persero) Medan are carried out by sales functions, cash functions, shipping functions and accounting functions (4) Authorization procedure for recording procedures at PTPN III (Persero) Medan has been applied in accordance with procedures using accounting documents and records to recap cash sales transactions. (5) The use of documents in the internal control of the cash sales of PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan has been carried out using printed serial numbers. Based on the research results, PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan should maintain an internal control system that has been implemented to maintain the quality of service at the time of the sales transaction.

Keywords: Internal Control, Sales.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Untuk menghindari hal tersebut maka perusahaan harus memiliki sistem pengendalian intern dalam pelaksanaan pengelolaan perusahaan terutama dalam penjualan. Hal ini dilakukan untuk menjamin bahwa

aktifitas yang dilaksanakan dalam usaha memupuk keuntungan dan meningkatkan efektifitas usaha dapat terlaksana.

Secara umum perusahaan harus memiliki sistem pengendalian intern yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem pengendalian intern penjualan dikatakan baik apabila ada pengaturan organisasi yang baik yang memungkinkan adanya pemisahan tanggungjawab, sistem otorisasi, prosedur pencatatan yang tepat dan praktek yang sehat. Sistem pengendalian intern penjualan

akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik.

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi tersebut lebih menekankan pada tujuan yang ingin dicapai, bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut.

PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan merupakan salah satu dari 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang agroindustri. Penjualan yang dilakukan pada perusahaan ini adalah penjualan tunai dan penjualan bertahap. Penjualan pada perusahaan ini tentunya melibatkan banyak fungsi dalam melakukan penjualan lokal maupun ekspor. Transaksi penjualan dalam sebuah perusahaan dilakukan dengan berbagai tahap dan proses dengan melibatkan beberapa fungsi atau bagian yang menangani prosedur-prosedur dan pencatatan akuntansinya. Perusahaan tentunya membutuhkan sistem pengendalian intern yang baik untuk menjalankan setiap bagian sesuai dengan fungsinya masing-masing. Pemisahan tugas setiap fungsi akan lebih mempermudah perusahaan untuk melakukan penjualan dan sedikit kemungkinan terjadinya penyelewengan pada saat pencatatan penerimaan kas.

Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan pembahasan untuk mengetahui lebih lanjut mengenai bagaimana sebenarnya PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan melakukan pengendalian intern terhadap penjualannya terutama pada penjualan tunai, dan dibuat dalam tulisan skripsi dengan judul “Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.”

Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini masalah dirumuskan sebagai berikut: “Bagaimana Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan?”

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan tunai pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Pengendalian Intern

Menurut Hall (2007:6), pengertian dari sistem adalah “Kelompok dari dua atau lebih komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang berfungsi dengan tujuan yang sama.” Sistem berfungsi menerima input (masukan), mengolah input, dan menghasilkan output (keluaran). Input dan output berasal dari luar sistem, atau dari lingkungan sistem tersebut berada. Oleh karenanya, sistem akan berinteraksi dengan lingkungannya. Sistem yang mampu berinteraksi dengan lingkungannya akan mampu bertahan lama. Sistem yang tidak cepat berinteraksi dengan lingkungannya tidak akan bertahan lama.

Pengendalian intern merupakan suatu alat yang dapat membantu manajemen dalam melaksanakan tugasnya. Romney dan Steinbart (2006:229) mengemukakan bahwa "Pengendalian intern (internal control) adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan." Kesimpulannya adalah bahwa pengendalian intern harus dilaksanakan seefektif mungkin dalam suatu perusahaan untuk mencegah dan menghindari terjadinya kesalahan, kecurangan, dan penyelewengan. Menurut Wing Wahyu Winarno (2006:11.6) tujuan pengendalian intern ada empat yaitu: Melindungi harta kekayaan perusahaan; Meningkatkan akurasi informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi yang dijalankan oleh perusahaan; Meningkatkan efisiensi perusahaan; Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Pada umumnya pendapatan utama perusahaan berasal dari aktivitas penjualan, oleh karena itu penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan. Dalam transaksi penjualan tunai, barang diserahkan oleh fungsi pengiriman kepada pelanggan jika fungsi penerimaan kas telah menerima uang dari pelanggan. Penjualan tunai oleh perusahaan dilaksanakan dengan mewajibkan pembeli membayar harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, setelah uang diterima perusahaan lalu barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi

penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Menurut Mulyadi (2008:462), Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah: Fungsi Penjualan, Fungsi Kas, Fungsi Gudang, Fungsi Pengiriman, dan Fungsi Akuntansi. Fungsi Penjualan. Dalam penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Fungsi Kas. Dalam transaksi pada penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab sebagai penerima kas dari pembeli. Fungsi Gudang. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi penerimaan. Fungsi Pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli. Fungsi Akuntansi. Fungsi ini bertanggungjawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas, dan pembuat laporan penjualan.

Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Tunai

Menurut M. Nafarin (2013:9) "Prosedur (*procedure*) adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam." Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2008:469) yaitu: "1. Prosedur order penjualan, 2. Prosedur penerimaan kas, 3. Prosedur penyerahan barang, 4. Prosedur pencatatan penjualan tunai, 5. Prosedur penyetoran kas ke bank, 6. Prosedur pencatatan penerimaan kas, 7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan."

Unsur Pengendalian Intern Penjualan

Elemen unsur sistem pengendalian intern yang seharusnya ada dalam sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2008:470) yaitu:

Organisasi:

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas.
2. Fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi.
3. Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi.

Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan:

1. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai.
2. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap "lunas" pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
3. Penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit.
4. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap "sudah diserahkan" pada faktur penjualan tunai.
5. Pencatatan kedalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan tunai,
Praktik yang Sehat:
6. Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
7. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama dengan

transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.

8. Perhitungan saldo kas yang ada ditangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern.

METODE PENELITIAN

Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah sistem pengendalian intern atas penjualan tunai pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan di Jl. Sei Batanghari No. 2 Medan.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Metode Observasi.

Menurut Suharsimi Arikunto (2010:272) "Dalam menggunakan metode observasi cara yang paling efektif adalah melengkapinya dengan format atau blangko pengamatan sebagai instrumen." Menurut Narbuko dan Achmadi (2008:70) "Pengamatan (*observasi*) adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki." Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan tentang pelaksanaan sistem penjualan.

2. Wawancara

Menurut Muhammad Burhan Bungin (2007:108) Wawancara adalah: "Proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara, dimana pewawancara dan

informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama.” Dalam metode ini data diperoleh dan dikumpulkan dengan melakukan tanya jawab langsung dengan bagian penjualan, bagian akuntansi, dan bagian kasir pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi ialah pengumpulan data dari dokumentasi perusahaan yang telah diolah sebelumnya oleh petugas perusahaan, meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dan dokumen penjualan.

Metode Analisis Data

Data yang dikumpulkan dianalisis secara deskriptif dan komparatif.

1. Metode Deskriptif.

Menurut Punaji Setyosari (2010:33) “Metode yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek apakah orang, atau segala sesuatu yang terkait variabel-variabel yang dijelaskan baik dengan angka-angka maupun kata-kata.”

2. Metode Komparatif

Metode komparatif merupakan metode yang didapat dengan cara membandingkan teori yang ada dengan unsur-unsur yang telah diterapkan di dalam perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fungsi yang Terkait pada Pengendalian Intern Penjualan Tunai PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan setiap pelaksanaannya dilakukan oleh masing-masing bagian. Fungsi penjualan dilakukan oleh bagian komersil

yaitu menerima order dari pembeli. Fungsi kas dilakukan oleh bagian keuangan yaitu menerima pembayaran dari pembeli. Fungsi pengiriman dilakukan oleh PT KPBN yaitu mengirim barang kepada pembeli setelah pembayaran dilakukan. Fungsi akuntansi dilakukan oleh bagian akuntansi yaitu mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas yang diterima dari bagian komersil dan dicatatkan ke dalam buku penjualan.

Berdasarkan penjelasan tersebut dalam pelaksanaan setiap bagian, masing-masing memiliki fungsi yang terpisah dan tidak ada terjadi perangkapan tugas. Pelaksanaan seluruh transaksi penjualan tunai oleh setiap fungsi yang terkait maka dilakukan pengecekan intern pekerjaan setiap fungsi tersebut oleh fungsi lainnya.

Dokumen yang Digunakan pada Pengendalian Intern Penjualan Tunai PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Pada penjualan tunai yang dilakukan oleh PTPN III (Persero) Medan terdapat dokumen yang digunakan pada saat transaksi. Dokumen tersebut yaitu PK – 3.15-03 (Rencana Penjualan Produk) yang disusun oleh bagian komersil untuk merekam data mengenai penjualan yang akan dilakukan kepada pembeli. PK – 3.15-04 (Wewenang Penjualan Produk), surat pengajuan penjualan yang dibuat oleh bagian komersil dan nantinya akan diserahkan kepada SEVP keuangan untuk disetujui dan ditandatangani. Memorandum yang diterbitkan oleh bagian komersil tentang pemberitahuan perintah penyerahan produk. Invoice merupakan surat perintah pembayaran yang diterbitkan oleh PT KPBN. Delivery order yaitu surat perintah penyerahan

produk. Kontrak yaitu perikatan antara PT KPBN dengan pembeli.

Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Tunai PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan prosedur penjualan tunai terdiri dari prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, dan prosedur pencatatan penjualan tunai. Prosedur order penjualan dilakukan oleh bagian komersil dalam menerima order dari pembeli. Prosedur penerimaan kas yaitu oleh bagian keuangan yang menerima pembayaran produk dari pembeli. Prosedur penyerahan barang dilakukan oleh PT KPBN untuk menyerahkan barang kepada pembeli. Prosedur pencatatan penjualan tunai bagian akuntansi untuk mencatatkan transaksi penjualan tunai dalam buku penjualan.

Unsur-unsur Pengendalian Intern Penjualan Tunai PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Berikut ini unsur-unsur pengendalian intern penjualan tunai pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yaitu:

1. Organisasi

Organisasi PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan dalam pengendalian intern penjualan tunai yaitu dilakukan oleh fungsi penjualan yang terpisah dengan fungsi kas dan fungsi kas yang terpisah dari fungsi akuntansi. Transaksi penjualan tunai pada PTPN III Medan dilakukan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi. Dengan pemisahan setiap fungsi maka dapat dilakukan pengecekan pada pekerjaan setiap fungsi oleh fungsi lainnya.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh bagian komersil dengan menggunakan faktur penjualan disertai dengan dokumen-dokumen yang harus dilampirkan oleh pembeli.
- b. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas yaitu oleh bagian keuangan dengan membubuhkan cap 'lunas' pada faktur penjualan tunai.
- c. Penyerahan barang diotorisasi oleh PT. KPBN sesuai dengan ketentuan dan mekanisme yang berlaku di PT. KPBN yaitu dengan meminta tanda tangan pembeli pada surat persetujuan penjualan sebagai bukti bahwa telah diserahkan kepada pembeli kemudian membubuhkan cap "telah diserahkan" pada faktur penjualan.
- d. Pencatatan kedalam catatan akuntansi yang dilakukan oleh karyawan yang berwenang dilakukan oleh fungsi akuntansi dengan membubuhkan tanda tangan dan tanggal pencatatan kedalam buku penjualan.

Dengan demikian sistem otorisasi prosedur pencatatan pada PTPN III (Persero) Medan dikatakan baik dan sudah sesuai memenuhi teori yang ada yaitu prosedur penjualan yang baik mengharuskan semua dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan transaksi harus diotorisasi dengan baik.

3. Praktik yang Sehat

- a. Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan yaitu bagian komersil.
- b. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya

ke bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.

Pada PTPN III (Persero) Medan belum ada dilakukan pemeriksaan secara mendadak pada fungsi-fungsi tertentu, hanya dilakukan satu kali enam bulan oleh satuan pengawas. Hal ini tidak sesuai dengan teori, yaitu sebaiknya dilakukan pemeriksaan secara mendadak sebagai bentuk pengendalian intern dan meningkatkan kualitas kinerja karyawan.

Dari hasil uraian pembahasan mengenai pengendalian intern penjualan tunai PTPN III (Persero) Medan dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan dapat dikatakan sudah baik. Tetapi masih ada beberapa bagian dan unsur pengendalian intern yang belum terpenuhi yaitu tidak adanya pengecekan secara mendadak pada setiap fungsi-fungsi terkait tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat beberapa kelebihan dan kelemahan sistem pengendalian intern penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan sebagai berikut.

Kelebihan sistem pengendalian intern penjualan tunai pada PTPN III (Persro) Medan sebagai berikut.

- 1) Setiap bagian bertanggungjawab sesuai dengan fungsinya.
- 2) Tidak ada dilakukan perangkapan tugas.
- 3) Setiap adanya transaksi penerimaan kas langsung dilakukan pencatatan sesuai tanggal transaksi.
- 4) Organisasi yang ada pada PTPN III sudah bagus.

Sedangkan kelemahan sistem pengendalian intern penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan adalah

tidak dilakukan pemeriksaan secara mendadak pada fungsi-fungsi tertentu.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari hasil analisis dan evaluasi dapat dibuat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur organisasi yang terdapat pada PTPN III (Persero) Medan sudah baik karena terdapat pembagian tugas yang jelas.
2. Dalam organisasi PTPN III (Persero) Medan sudah dilakukan pemisahan bagian antara fungsi penjualan dan fungsi kas, fungsi kas dan fungsi akuntansi.
3. Transaksi penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan dilakukan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi.
4. Sistem otorisasi prosedur pencatatan pada PTPN III (Persero) Medan sudah sudah diterapkan sesuai prosedur dengan menggunakan dokumen dan catatan akuntansi untuk merekap transaksi penjualan tunai.
5. Penggunaan dokumen sudah dilakukan dengan menggunakan nomor urut tercetak.

Saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan di atas menyatakan sistem pengendalian intern penjualan tunai pada PTPN III (Persero) Medan sudah baik, namun beberapa saran yang mungkin bermanfaat bagi PTPN III (Persero) Medan untuk kedepannya.

1. Sebaiknya PTPN III (Persero) Medan mempertahankan sistem pengendalian intern yang telah diterapkan untuk menjaga kualitas

pelayanan pada saat dilakukan transaksi penjualan.

2. Untuk memenuhi standar praktik yang sehat maka sebaiknya PTPN III (Persero) Medan melakukan pengecekan secara mendadak pada fungsi-fungsi tertentu untuk menghindari resiko penggelapan kas.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, Suharsimi, **Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik**, Edisi Revisi: Rineka Cipta, Jakarta, 2010.

Bungin, Burhan, **Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi**, Edisi Kedua, Cetakan Kedua, Prenadamedia Group, Jakarta 2015.

_____, **Penelitian Kualitatif**, Cetakan Pertama: Kencana, 2007.

James Hall, **Accounting Information System, 4th Edition**, Alih Bahasa: Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, **Sistem Informasi Akuntansi**, Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta, 2007.

Mulyadi, **Sistem Akuntansi**, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat: Salemba Empat, Jakarta, 2008.

Nafarin. M., **Penganggaran Perusahaan**, Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta, 2013.

Narbuko, Cholid Abu Achmadi, H., **Metodologi Penelitian**, Cetakan Kesembilan: Bumi Aksara, Jakarta, 2008.

Punaji Setyosari, **Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan**, Edisi Pertama, Cetakan Satu: Jakarta, 2010.

Rommney, Marshall, dan Paul Jhon Steinbart, **Accounting Information System, 9th Edition**, Alih Bahasa: Dewi Fitriyani, dan Deny Arnos Kwary, **Sistem Informasi Akuntansi**, Buku Pertama, Edisi Kesembilan: Salemba Empat, Jakarta, 2006.

Winarno, Wing Wahyu, **Sistem Informasi Akuntansi**, Edisi Dua, Cetakan Pertama: UPP STIM YKPN, 2006