

**EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN
PADA SISTEMINFORMASI PENJUALAN
PT. PURNAMAINDONESIA**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma 3
Program Studi Akuntansi



Oleh:

RURIA AMITA TUNER
NIM : 2015410912

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA
2018**

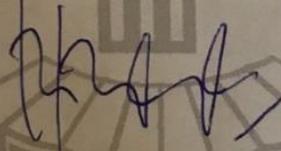
PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : RURIA AMITA TUNER
Tempat, tanggal lahir : Klaten 19 Februari 1997
NIM : 2015410912
Program Pendidikan : Diploma III
Jurusan : Akuntansi
Program Studi : Akuntansi
Judul : EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN PADA
SISTEM INFORMASI PENJUALAN
PT PURNAMA INDONESIA

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,

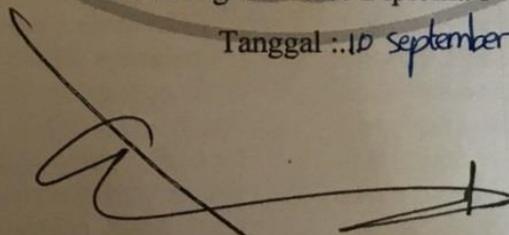
Tanggal : 10 September 2018



(Nurul Hasanah Uswati Dewi, SE, M.Si., CTA)

Ketua Program Studi Diploma 3

Tanggal : 10 September 2018



(Drs. Ec. Mochammad Farid, MM.)

***EVALUATION OF CONTROL SYSTEM IN SALES INFORMATION
SYSTEM PT PURNAMA INDONESIA***

RURIA AMITA TUNER

2015410912@students.perbanas.ac.id

STIE Perbanas Surabaya

Nurul Hasanah Uswati Dewi, SE, M.Si., CTA

NIP : 36070251

STIE Perbanas Surabaya

ABSTRACT

Control system is a policy applied by management to run the company for the achievement of corporate goals. Problems that occur in PT. Purnamaie sales system that has not been integrated, so the purpose of research in PT Purnama Indonesia is to find out how the evaluation of sales information control system in PT. Purnama The company's efforts to share the job description. So that employees are not confused with their work each and according to the research results of the control system is quite good because PT Purnama in general is in accordance procedure but still needs to be improved.

Keywords: control system, sales system, PT Purnama

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi dan kemajuan yang pesat menuntut kemampuan manajer perusahaan dalam mengalokasikan sumber daya organisasi secara efektif dan efisien. Untuk dapat mencapai hal tersebut informasi yang tepat dan akurat memegang peranan yang sangat penting. Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat maka diperlukan sistem informasi akuntansi yang dibuat

menurut sistem yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan perusahaan.

PT. Purnama Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pengadaan barang dan kontraktor listrik,tetapi tiga tahun terakhir PT Purnama Indonesia yang mengalami penurunan penjualan, hal ini diindikasikan karena kurang efektifnya aplikasi sistem informasi akuntansi penjualan. Oleh karena itu perlu diterapkan sistem dan prosedur yang mengarah kepada aspek-aspek dari tujuan pengendalian internal, yaitu menjaga harta kekayaan, mengevaluasi ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong tercapainya efisiensi dan efektifitas,

dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Ditinjau dari kegiatan usahanya, PT. Purnama Indonesia merupakan badan usaha yang kompleks sehingga memerlukan suatu sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan dan dipercaya agar menunjang seluruh aktivitas yang dilakukan perusahaan. Berdasarkan survey pendahuluan yang dilakukan pada sistem yang berjalan ditemukan permasalahan-permasalahan sebagai berikut: Informasi penjualan kurang terkontrol dengan baik, maka seringkali terjadi kesalahan dalam perhitungan total biaya. Kurang terkoordinasinya antar bagian yang terkait dengan bagian penjualan, sehingga informasi yang dihasilkan kurang akurat. Sistem pada laporan penjualan tidak terintegrasi dengan divisi lain, sehingga menyulitkan manajer dalam mengambil keputusan dalam penentuan strategi perusahaan. Keterlambatan dalam pembuatan laporan-laporan yang hanya dikerjakan oleh seorang staf pemasaran. Seringnya terjadi kesalahan pada entry data dalam pengarsipan data-data penjualan. Berdasarkan uraian tersebut dan pentingnya suatu sistem informasi akuntansi yang handal dan dapat dipercaya, maka penulis memilih judul metode ilmiah “ **Evaluasi Sistem Pengendalian Pada Sistem Informasi Penjualan di PT. Purnama Indonesia**”.

TINJUAN PUSTAKA

Definisi Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian intern adalah suatu kebijakan, prosedur dan praktek yang diterapkan oleh

manajemen untuk menjalankan perusahaan dengan tujuan untuk mencapai sasaran dari tujuan perusahaan, agar dapat terlaksana secara efektif dan efisien, hal ini mencakup koreksi atas kekurangan kelemahan dan penyimpangan-penyimpangan yang terdapat dalam perusahaan, agar dapat terlaksana sesuai dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya.

Pengendalian internal adalah proses yang dilakukan oleh manajemen yang didesain untuk memberikan keyakinan yang memadai atas informasi keuangan dan operasional yang andal, kepatuhan terhadap peraturan dan keputusan yang berlaku, operasional yang efisien, pencapaian atas sasaran dan operasional yang telah ditetapkan, perlindungan aset, serta nilai integritas dan etika yang tinggi (Yulianthi, 2014 : 1432).

Sedangkan menurut Harrison dan Horngren (2016:233), efektivitas pengendalian internal merupakan rencana organisasi, sistem dan prosedur yang diimplementasikan oleh manajemen dan dewan direksi, serta dirancang untuk memenuhi tujuan berikut: menjaga aset, mendorong karyawan untuk mengikuti kebijakan perusahaan, mempromosikan efisiensi operasional, meningkatkan catatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan serta mematuhi persyaratan hukum. Efektivitas pengendalian internal mempunyai tiga fungsi, yakni Preventive controls merupakan pengendalian yang didesain untuk menghindari masalah yang akan terjadi.

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2015:3), sistem adalah suatu rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan saling berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan dimana sistem biasanya terbagi dalam sub system yang lebih kecil yang mendukung system yang lebih besar.

Menurut Gellinas dan Dull (2016:11), Sistem merupakan seperangkat elemen yang saling bergantung yang bersama-sama mencapai tujuan tertentu. Dimana sistem harus memiliki organisasi, hubungan timbal balik, integrasi dan tujuan pokok. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan seperangkat elemen yang saling berhubungan yang bersama-sama mencapai suatu tujuan tertentu dalam proses yang teratur yang dapat mendukung sistem yang lebih besar dan saling memiliki ketergantungan untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Gellinas and Dull (2016:12) informasi merupakan data yang disajikan dalam suatu bentuk yang berguna terhadap aktifitas pengambilan keputusan. Menurut Romney dan Steinbart (2015:4), informasi adalah data yang telah dikelola dan di proses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016:155) terdapat tiga tujuan dasar yang umum dalam sistem informasi akuntansi adalah:

1. Mendukung fungsi penyediaan (*stewardship*) pihak manajemen. Sistem Informasi menyediakan

informasi mengenai penggunaan sumber daya ke para pengguna eksternal melalui laporan keuangan tradisional serta dari berbagai laporan lain yang diwajibkan. Secara internal pihak manajemen menerima informasi pelayanan dari berbagai laporan pertanggung jawaban.

2. Mendukung pengambilan keputusan pihak manajemen. Sistem informasi memberikan pihak manajemen informasi yang dibutuhkan untuk melaksanakan tanggung jawab pengambilan keputusan.

3. Mendukung operasional harian perusahaan. Sistem informasi menyediakan informasi bagi para personel operasional untuk membantu mereka melaksanakan pekerjaan hariannya dalam cara yang efisien dan efektif.

Kriteria Sistem Informasi yang memadai

Menurut Romney dan Steinbart (2015:11-12), suatu informasi akan berguna dan memiliki arti bagi pengambilan keputusan sehingga menjadikannya sesuatu yang berkualitas jika memiliki tujuh karakteristik penting, karena karakteristik-karakteristik inilah yang akan membuat informasi menjadi bernilai dan berguna bagi para pengguna informasi, dan cara untuk menilai informasi tersebut adalah dengan memeriksa karakteristik atau kualitas informasi.

Peranan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016:178) peranan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. *Score keeping information*, adalah informasi catatan prestasi misalnya, berapa banyak laba yang dihasilkan, berapa banyak hutang terhadap pihak tertentu.
2. *Attention directing information*, adalah informasi pengarah perhatian, misalnya berapa banyak pengeluaran yang telah melampaui anggaran.
3. *Decision making information*, adalah informasi pengambilan keputusan, misalnya apa manfaat mengeluarkan produk baru dibanding dengan biayanya.

Siklus Transaksi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016:182) bahwa aktivitas perusahaan dalam suatu organisasi juga dapat dipandang dengan cara yang berbeda, yaitu dengan pendekatan siklus transaksi. Siklus transaksi secara tradisional mengelompokkan aktivitas suatu bisnis ke dalam empat siklus aktivitas bisnis.

Pengembangan Sistem

Menurut Mulyadi (2016:220) tahap-tahap utama dalam pengembangan sistem pada umumnya adalah:

1. Perencanaan dan analisis.
2. Perancangan sistem.
3. Implementasi system

Sistem Penjualan

Berikut diberikan siklus tahap pengolahan data menjadi informasi Mulyadi (2016:223):

1. Pengumpulan data

Pada tahap ini dilakukan suatu proses pengumpulan data yang asli dengan cara tertentu seperti sampling, data transaksi, dan sebagainya yang biasanya merupakan proses pencatatan data ke dalam file.

2. Input

Tahap ini merupakan proses pemasukan data dan prosedur pengolahan data ke dalam komputer melalui alat input.

3. Pengolahan data

Tahap ini merupakan tahap dimana data diolah sesuai dengan prosedur yang telah dimasukkan. Berikut merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan dalam tahap pengolahan data.

Pengertian Penjualan

Penjualan adalah suatu kegiatan dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli, dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit.

Adapun Pengertian Penjualan secara tunai sebagaimana yang dikemukakan oleh La Midjan dan Azhar Susanto dalam Bukunya yang berjudul "Sistem Informasi Akuntansi I" bahwa: "Penjualan secara tunai yaitu Penjualan yang bersifat *cash and carry* pada umumnya terjadi secara kontan, dapat pula terjadi pembayaran selama 1 bulan juga dianggap kontan"

Prosedur Penjualan

Prosedur dalam perusahaan merupakan suatu alat bagi pihak

manajemen untuk mengadakan pengawasan terhadap operasi perusahaan, menurut Mulyadi (2016) dalam bukunya yang berjudul "Sistem Akuntansi" edisi 3 sebagai berikut:

"Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan

beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang".

Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Evaluasi didefinisikan sebagai memutuskan sesuatu dengan memberikan penilaian secara tepat guna (Kamus Akuntansi, 2010). Evaluasi sistem adalah memantau pelaksanaan suatu sistem akuntansi untuk mengetahui kelemahan-kelemahan yang timbul (Kamus Akuntansi, 2010). Menciptakan sistem dan prosedur yang berorientasi pada peningkatan efektifitas pengendalian internal, perlu menerapkan sistem dan prosedur yang mengarah kepada aspek-aspek dari tujuan pengendalian internal, yaitu menjaga harta kekayaan, mengevaluasi ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong tercapainya efisiensi dan efektifitas, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan

GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN
Profil Perusahaan

PT. Purnama Indonesia adalah sebuah perusahaan yang berkedudukan di Surabaya, Jawa Timur yang bergerak dalam jasa

konstruksi Elektrikal, Mekanikal dan Sipil yang dijalankan dengan integritas dan kerjasama yang tinggi. Didirikan pada tanggal 4 Oktober 1970 dalam bentuk Perseroan Komanditer (CV), berdasarkan Akte Notaris Goesti Djohan, SH No. 23 yang bergerak dalam bidang Elektrikal, Mekanikal dan Sipil Kontraktor.

Visi dan Misi

Visi dari PT. Purnama Indonesia adalah "Diakui sebagai perusahaan yang bertumbuh kembang, unggul, dan terpercaya dengan bertumpu pada potensi instansi". Wawasan PT. Purnama Indonesia akan surge menghadapi tantangan masa depan berdasarkan visi diatas PT. Purnama Indonesia menyusun rencana dan strategi jangka panjang dan menengah. Rencana ini bertahap direalisasikan melalui jangka panjang dan jangka pendek dalam rencana Kerja Anggaran Perusahaan pada setiap anggaran.

Misi dari PT. Purnama Indonesia adalah

1. Menjalankan bisnis kelistrikan dan bidang lain yang terkait berorientasi pada kepuasan pelanggan, anggota perusahaan, dan pemegang saham.
2. Menjadi tenaga sebagai media untuk meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat.
3. Mengupayakan agar tenaga listrik menjadi pendorong kegiatan ekonomi.
4. Menjalankan kegiatan usaha yang berwawasan lingkungan

Berikut adalah tujuan PT. Purnama Indonesia:

1. PT. Purnama Indonesia berusaha menciptakan tingkat hidup yang lebih baik bagi seluruh karyawan.
2. PT. Purnama Indonesia berusaha menciptakan sistem organisasi terpadu demi masa depan perusahaan dan karyawan atas dasar efisiensi kerja yang maksimal.
3. PT. Purnama Indonesia berusaha mendidik, melatih dan mengembangkan seluruh karyawan yang merata.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Sistem Pengendalian Internal Menurut PT. Purnama

Pengendalian internal adalah suatu kebijakan yang diterapkan oleh manajemen untuk menjalankan perusahaan demi tercapainya tujuan perusahaan

Fungsi pengendalian internal pada perusahaan purnama yaitu : Untuk mengontrol kinerja perusahaan ketika masalah akan terjadi di PT Purnama indonesia serta untuk mendeteksi masalah yang telah terjadi sehingga perusahaan bisa mendapatkan solusi untuk memecahkan masalah dan mengoreksi masalah yang telah terjadi

Sistem Informasi Akuntansi Menurut PT. Purnama

Sistem Informasi akuntansi menurut PT. Purnama merupakan data atau laporan keuangan yang dapat berguna untuk proses pengambilan keputusan.

Dalam sistem Penjualan, dokumen yang digunakan oleh PT. Purnama Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Daftar Pesanan Barang
Daftar Pesanan Barang adalah dokumen yang berisi order permintaan dari pelanggan yang dibuat oleh bagian marketing dan ditandatangani oleh marketing, bagian penjualan dan bagian akuntansi.
2. Surat Pengantar
Surat pengantar adalah surat yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan barang kepada pelanggan.
3. Surat Penagihan
Surat Penagihan adalah surat yang berisikan rincian tagihan atas piutang dan digunakan untuk menagih piutang yang timbul akibat transaksi Penjualan kepada pelanggan.
4. Faktur
Faktur adalah dokumen yang berisikan harga barang dan sebagai bukti bahwa barang telah diterima oleh pelanggan.

Catatan Akuntansi Yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan

Adapun catatan akuntansi yang digunakan dalam system akuntansi Penjualan pada PT. Purnama Indonesia yaitu :

1. Buku Piutang
Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu piutang yang digunakan untuk mencatat berkurangnya atau bertambahnya piutang pada PT. Purnama Indonesia.
2. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan ini digunakan untuk mencatat penjualan baik secara tunai maupun kredit berdasarkan informasi yang diterima.

Bagian Atau Fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Penjualan

Adapun bagian atau fungsi yang terkait dalam prosedur Penjualan pada PT. Purnama Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Bagian Central Order
Dalam transaksi Penjualan, fungsi ini bertugas menerima order penjualan dari pelanggan, memberi otorisasi Penjualan, membuat daftar pesanan barang. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat surat pengantar sebagai pengantar pengiriman barang kepada pelanggan.
2. Bagian Penjualan
Dalam transaksi Penjualan, fungsi ini bertugas mencatat daftar pesanan barang dan membuat faktur.
3. Bagian Pengiriman/Gudang
Dalam transaksi Penjualan, fungsi ini bertugas memeriksa barang yang akan dikirim, memberi otorisasi pengiriman dan mengirimkan barang.
4. Bagian Akuntansi
Dalam transaksi Penjualan, fungsi ini mencatat daftar pesanan barang, membuat surat penagihan dan membuat kwitansi serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para pelanggan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat jurnal penjualan dan mencatat piutang ke buku piutang yang timbul dari transaksi Penjualan.

Bagan Alir Dokumen Dari Sistem Penjualan Pada PT. Purnama Indonesia

Bagan Flowchart Bagian Central Order

Penjelasan aliran dokumen dari sistem penjualan Central Order pertama central order menerima order penjualan setelah itu bagian central order menyetujui orderan dari pelanggan dan membuat daftar pesanan barang 2 rangkap, setelah itu daftar pesanan barang lembar pertama disimpan di bagian central order dan lembar yang kedua dikasihkan ke bagian penagihan berdasarkan daftar pesanan barang lembar satu. kemudian membuat surat pengantar rangkap 3 dan lembar 1 diarsipkan secara permanen berdasarkan nomor, lembar kedua dikasihkan ke bagian gudang dan lembar 3 surat pengantar diberikan kepada pelanggan.

Bagan Flow Chart Bagian Gudang

Penjelasan aliran dokumen dari sistem penjualan bagian gudang, pertama bagian gudang menerima surat pengantar dari bagian central order kemudian bagian gudang menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan setelah itu bagian gudang menyerahkan barang dan surat pengantar ke bagian pengiriman dan di catat di kartu gudang.

Bagan Flowchat Bagian Pengiriman

Penjelasan aliran dokumen dari sistem penjualan bagian penagihan berdasarkan daftar pesanan barang dari central order dan surat pengantar barang serta surat pengantar dari bagian pengirim, kemudian dibuatkan fatur rangkap 3 surat pengantar barang lembar 1, 2 ke bagian akuntansi dan surat pengantar

di arsip secara permanen berdasarkan nomor setelah itu faktur lembar 1, 2 dikirimkan ke pelanggan serta lembar 3 dikasihkan ke bagian akuntansi.

Evaluasi Sistem Pengendalian Internal

Unsur sistem pengendalian internal dan evaluasi yang ada pada PT Purnama sebagai berikut:

1. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi yang memisahkan tanggung jawab personel secara tegas sistem pengendalian internal dapat dikatakan baik jika didukung dengan struktur organisasi yang baik pula oleh karena itu PT Purnama Indonesia sudah memisahkan fungsi dan pembagian tugas dalam organisasi internal yang terkait dengan sistem penjualan pada PT Purnama Indonesia meliputi bagian central order, bagian pengiriman, bagian penagihan dan bagian akuntansi.

2. Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Dalam setiap perusahaan setiap transaksi yang terjadi harus berdasarkan atas otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang yang menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Sedangkan prosedur pencatatan yang baik akan menjadi data yang direkam dalam formulir dicatat di dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalan yang tinggi. Setiap pesanan yang diterima dicatat dan ditandatangani oleh pembeli dan harus mendapatkan

persetujuan dari central order, Setelah kontrak disetujui kedua belah pihak pembeli membayar uang tanda jadi pembelian ke bagian keuangan dan bagian keuangan menerima uang dan menulis surat kontrak dan membuat tanda terima, tanda terima dilaporkan kepada fungsi akuntansi sebagai laporan bulanan untuk dicatat dalam pembukuan. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan penjualan pada PT Purnama diciptakan untuk menunjang terwujudnya sistem pengendalian internal yang memadai hal ini dibutuhkan untuk menghindari kesalahan atau kecurang yang mungkin terjadi.

3. Perputaran Jabatan

Perputaran jabatan yang diadakan secara rutin akan dapat menjaga independensi pejabat dalam melaksanakan tugasnya sehingga kerja sama tidak akan terjadi dan bisa dapat dihindari pada PT Purnama Indonesia perputaran jabatannya dilakukan secara independen yakni dinilai diperlukan adanya perputaran barulah manajemen melakukan perputaran. Hal ini menunjukkan bahwa PT Purnama sangat menjaga independensi pejabat dalam melaksanakan tugasnya sehingga mampu menciptakan praktik yang sehat.

Kesimpulan

Menurut hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem pengendalian pada sistem informasi penjualan di PT. Purnama Indonesia dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur sistem pengendalian internal pada PT Purnama cukup memadai dan fungsi otorisasi yang diterapkan memungkinkan mengurangi kemungkinan kesalahan atau kecurangan yang dapat dilakukan oleh pegawai. Terdapat kelebihan dan kelemahan dalam menjalankan kegiatan usahanya, kelebihan-kelebihan yang terdapat pada sistem akuntansi Penjualan pada PT. Purnama Indonesia yaitu cara kerja diperusahaan PT Purnama sudah memiliki spesifikasi tugas masing-masing, sehingga setiap bagian hanya berfokus pada bagiannya sendiri. Spesifikasi bagian atau tugas ini untuk memudahkan karyawan dalam menjalankan pekerjaannya. Kelemahan yang terdapat pada sistem akuntansi penjualan kredit yang terjadi pada PT Purnama adalah dalam bagian akuntansi faktur penjualan langsung diarsipkan tanpa di catat dahulu ke dalam jurnal penerimaan kas dan rekening buku besar.

Saran

Agar terciptanya keadaan yang lebih baik dan efisiensi serta kinerja perusahaan yang lebih baik maka terkait evaluasi sistem pengendalian pada sistem informasi penjualan pada PT Purnama Indonesia dibutuhkan pembenahan pada :

1. Untuk mempertimbangkan resiko yang timbul dari

piutang tak tertagih sebaiknya perusahaan membentuk cadangan kerugian piutang untuk mengantisipasi terjadinya piutang tak tertagih.

2. Dalam hal pengawasan fisik sebaiknya berkas catatan dan dokumendisimpan dalam lemari yang terkunci dan hanya karyawan yang berwenang yang menyimpan kuncinya untuk menghindari hilangnya dokumen tertentu.
3. Walaupun sistem otorisasi dan pencatatan dalam aktivitas penjualan pada PT Purnama sudah terotorisasi oleh pihak yang berwenang, tetapi harus tetap dilakukan pengawasan untuk mengendalikan pelaksanaannya. Dan pemeriksaan mendadak perlu dilakukan oleh auditor intern agar dapat diketahui keefektifan sistem pengendalian yang telah ditetapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- A Hall, James. 2013. *"Sistem Informasi Akuntansi"*. Jakarta : Salemba Empat.
- Bodnar dan William S. Hopwood yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Jusuf dan Andi M. Tambunan, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta
- Bungin, Burhan, 2001, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*.

- Yogyakarta:Gajah Mada Press
- Gelinas, Ulric. J. &Richard B. Dull. 2016. *Accounting Information Systems*. 7th Edition. Thomson South-Western, Canada
- Hall, James A, 2013. Introduction to Accounting Information Systems, 7th Edition. English.
- Harrison, Horngren dan thomas. 2016. Financial accounting. 9th edition.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2010
- La Midjan. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : Lembaga Informatika Akuntansi
- _____, 2001, Sistem Informasi Akuntansi I, Edisi kedelapan, Penerbit Lingga Jaya, Bandung
- Manurung, Elvy Maria. 2016. Akuntansi Dasar (Untuk Pemula). Jakarta: Erlangga
- Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi, Edisi 2, Universitas Gajah Mada, ST IEYKPN, Yogyakarta
- _____. 2016. Akuntansi Biaya. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas. Yogyakarta: STIM. YKPN
- _____. 2016. sistem akuntansi. edisi 4 ED. jakarta: salemba Empat
- Romney, Marshall B. dan Steinbart, Paul J., 2015. *Accounting Information System (11th Edition)*. Prentice Hall. USA.
- Yulianti, Reni. 2014. “Pengaruh Kejelasan Sasaran Anggaran, Kesulitan Sasaran Anggaran, Pengendalian Akuntansi Dan Sistem Pelaporan Terhadap Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah (Studi Pada Satuan Kinerja Perangkat Daerah Kabupaten Pelalawan)”. Jurnal JOM FEKON Volume.1 No.2. Universitas Riau