

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT YOTA MEDIKA INDONESIA

Isvi Mustari Mugiono¹, Virna Sulfitri²

Universitas Trisakti, Jakarta, Indonesia

e-mail: isvimustari99@gmail.com¹, virna_s@trisakti.ac.id²

Abstract

Pengendalian internal merupakan suatu cara untuk mengarahkan, mengawasi, dan mengukur sumber daya suatu organisasi dan berperan penting untuk mencegah, mendeteksi penggelapan (fraud) dan melindungi sumber daya organisasi. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menganalisa pengendalian internal pada PT Yota Medika Indonesia. Penelitian ini menggunakan hasil wawancara mendalam terhadap pimpinan perusahaan, manajer perusahaan, dan karyawan PT. Yota Medika Indonesia. Dengan adanya sistem pengendalian intern yang efektif pada PT. Yota Medika Indonesia yang diterapkan akan menjamin terselenggaranya pencatatan yang layak, serta mencegah penyalah gunanaan oleh bagian yang tidak berwenang, sehingga operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Keywords: Pengendalian internal

1. Pendahuluan

Gangguan penglihatan masih menjadi permasalahan utama di Indonesia. Sebagian besar gangguan penglihatan tersebut diakibatkan oleh katarak (Kemkes, 2021). Salah Satu perusahaan yang berdiri dalam sektor distribusi penyedia alat kesehatan mata Yaitu PT Yota Medika Indonesia. PT Yota Medika Indonesia dituntut untuk mampu mengelola berbagai teknik, prosedur dan praktik yang diterapkan perusahaan untuk mendapatkan suatu sistem informasi akuntansi yang efisien juga dapat diandalkan, sehingga manajemen mendapatkan bantuan dalam hal merencanakan dan mengendalikan kegiatan usaha dan menjaga keamanan aset perusahaan. Hal ini lah yang dinamakan sistem pengendalian internal (Harnanto, 2019).

Pengendalian internal adalah cara mengontrol, memantau dan mengukur sumber daya organisasi dan memainkan peran penting dalam pencegahan penipuan, deteksi dan perlindungan sumber daya organisasi. Sistem pengendalian intern yang baik adalah dimana sebuah perusahaan dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang mungkin terjadi, dengan memberikan jaminan keamanan terhadap kekayaan organisasi yang dimiliki, menjaga keakuratan laporan keuangan, menjaga agar kedisiplinan kebijakan manajemen, menjaga kelancaran operasi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian internal pada PT Yota Medika Indonesia.

2. Kajian Pustaka / Kajian teori

1. Teori Agency

Teori agensi atau teori keagenan menurut Scott (2015) merupakan hubungan atau kontrak antara *principal* dan agent, yang mana pihak *principal* merupakan pihak yang memperkerjakan agent dalam melakukan tugasnya sedangkan agent merupakan pihak yang dipekerjakan.

2. Teory Signaling

Teori sinyal (*signalling theory*) menjelaskan bagaimana sinyal-sinyal keberhasilan atau kegagalan manajemen disampaikan kepada pemilik. Teori sinyal berkaitan dengan asimetri informasi

3. Pengendalian Internal Menurut COSO

COSO (*The Committee of Sponsoring Organizations*) mengidentifikasi pengendalian internal sebagai suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan direksi, manajemen, dan anggota lainnya dalam suatu entitas, yang dibuat untuk pencapaian tujuan bisnis. Dalam COSO framework 2013 menurut pengendalian intern memiliki 5 (lima) komponen yang saling berintegrasi meliputi:

A. *Control environment* (Lingkungan Pengendalian)

Control environment atau dapat disebut juga *company culture*, merupakan pokok atribut perusahaan dan dasar dari segala komponen yang mempengaruhi terbentuknya strategi, tujuan, aktivitas bisnis dan hal mendasar lainnya pada suatu perusahaan

B. *Risk Assessment* (Penilaian risiko)

Mengenai resiko-resiko yang mungkin dihadapi. Manajemen harus mengidentifikasi, menganalisis dan mengatur resiko yang terjadi pada perusahaan

C. *Control activities* (Aktivitas Pengendalian)

Tindakan manajemen berupa kebijakan dan prosedur. Untuk menjamin bahwa pelaksanaan aktivitas sudah sesuai dengan tujuan perusahaan dan berjalan efektif

D. *Information and communication* (Informasi dan Komunikasi)

Merupakan penangkapan dan pertukaran informasi yang dibutuhkan. Informasi tersebut harus diidentifikasi, diterima dan dikomunikasikan dalam bentuk dan waktu tertentu untuk melaksanakan tanggung jawab masing-masing.

E. *Monitoring* (Pemantauan)

Pemantauan terhadap mutu dari pengendalian internal telah berjalan dan sesuai dengan kondisi yang ada.

4. Pengendalian Internal menurut COSO-ERM

ERM merupakan pengembangan kerangka kerja *control* kedua dari COSO, yang mana merupakan suatu cara mengelola risiko dengan mengambil pendekatan menyeluruh dan mencegah potensi kerugian disuatu perusahaan. Terdapat 5 (Lima) Komponen yaitu:

A. *Governance and Culture*

Tanggung jawab pengawasan untuk manajemen risiko perusahaan yang berkaitan dengan nilai-nilai etika perusahaan, perilaku yang diinginkan dan pemahaman tentang risiko

B. *Strategy and Objective Setting*

Perencanaan strategis, pengaturan tujuan, dan manajemen risiko perusahaan harus diselaraskan dengan strategi.

C. *Performance*

Entitas harus mengidentifikasi dan menilai risiko yang mempengaruhi kinerja dan tujuan bisnisnya berdasarkan selera risikonya

D. *Review and Revision*

Entitas harus meninjau komponen ERM seberapa baik mereka berfungsi dari waktu ke waktu, dan menentukan revisi apa yang diperlukan

E. *Information, Communication, and Reporting*

Hal yang paling penting untuk terus menerus memperoleh dan berbagai informasi dari sumber internal dan eksternal dengan semua tingkat organisasi yang diperlukan

5. Sistem Pembelian

Menurut Mulyadi (2016) Sistem pembelian adalah serangkaian proses yang digunakan untuk memperoleh barang dan jasa untuk suatu organisasi. Proses ini termasuk penerimaan permintaan pembelian, menemukan dan mengevaluasi pemasok, menegosiasikan harga, menempatkan pesanan pembelian, memantau kartu pengadaan, dan membuang kelebihan aset. Sistem pembelian adalah kontrol penting atas arus kas keluar bisnis, sehingga hanya apa yang dibutuhkan yang benar-benar diperoleh dan pembelian dilakukan dengan harga yang wajar.

6. Sistem Penjualan

Pengertian penjualan ialah sebuah transaksi dilakukan dua pihak atau lebih antara satu orang ke orang lain dengan pembayaran yang sah yang menghasilkan suatu pendapatan. Aktivitas penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan erat kaitannya dengan masalah distribusi. Agar distribusi dapat dilakukan dengan baik, harus diketahui klasifikasi yang diinginkan. Aktivitas penjualan pada setiap perusahaan merupakan pusat perhatian utama, karena keberhasilan perusahaan sangat pada kemampuan perusahaan sangat tergantung jasa kepada konsumen. Berhasil atau Tidaknya operasi bisnis, tergantung pada berhasil atau tidaknya fungsi penjualan yang dilaksanakan.

3. Metode Penelitian

Pada penelitian ini ialah guna menganalisa mengenai sistem pengendalian internal yang dilakukan PT. Yota Medika Indonesia. Penelitian ini bersifat penelitian kualitatif yaitu data yang diperoleh dari hasil perusahaan baik dalam bentuk informasi secara lisan maupun secara tertulis. Maka penelitian ini difokuskan pada objek yang menjadi sumber informasi yaitu pimpinan perusahaan, manajer-manajer perusahaan, dan karyawan-karyawan dalam PT Yota Medika Indonesia.

Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan observasi dan wawancara dan juga menggunakan metode kuesioner dilakukan untuk pengumpulan data tertulis berbentuk pertanyaan yang menguji pengendalian internal pada PT Yota Medika Indonesia untuk mengetahui tingkat keefektifan kegiatan yang dihitung dengan menggunakan rumus di bawah ini menurut Harared dan Heriyanto (2022) :

$$Presentase = \frac{\text{Jumlah Jawaban "ya"}}{\text{Jumlah Pertanyaan}} \times 100\%$$

Berikutnya nilai relatif hasil dari perhitungan yang diperoleh melalui skoring dideskripsikan dengan berdasarkan kriteria penilaian. Berdasarkan ketentuan menyebutkan klasifikasi penilaian sebagai berikut:

- Skor 0% - 25% dikategorikan bahwa pengendalian internal tidak efektif.
- Skor 25% - 50% dikategorikan bahwa pengendalian internal kurang efektif.
- Skor 51% - 75% dikategorikan bahwa pengendalian internal efektif.
- Skor 76% - 100% dikategorikan bahwa pengendalian internal sangat efektif.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis data kualitatif Miles dan Huberman. Metode analisis tersebut dilakukan dengan 3 tahapan, yaitu:

1. Reduksi Data

Menyederhanakan data agar bisa sesuai dengan kebutuhan dan tentunya mudah untuk didapatkan informasi

2. Penyajian Data

Menyajikan data yang sudah direduksi atau disederhanakan di tahap sebelumnya.

3. Penarikan Kesimpulan

Data yang sudah disusun dan dikelompokkan kemudian disajikan dengan ditarik kesimpulan.

4. Hasil dan Pembahasan

1. Analisis Terhadap Komponen pengendalian internal COSO

Rekapitulasi Komponen Pengendalian Internal pada PT Yota Medika Indonesia

No	Komponen Pengendalian Internal	Jumlah pertanyaan	Jawaban “Ya”	Jawaban “Tidak”	%
1	Lingkungan Pengendalian	75	72	3	96 %
2	Penilaian Risiko	25	15	10	60 %
3	Aktivitas Pengendalian	115	105	10	91,30 %
4	Informasi dan Komunikasi	60	60	0	100 %
5	Pemantauan	40	28	12	70 %
	TOTAL	315	280	35	88,89 %

Berdasarkan hasil perhitungan kuesioner, diketahui bahwa pengendalian internal pada PT Yota Medika Indonesia dikategorikan “sangat efektif” yaitu sebesar 88,89 %.

A. Bagian Pembelian

- 1) *Control Environmet* (Lingkungan Pengendalian) : Dalam kegiatan sistem pembelian, filosofi dan gaya operasional manajemen PT Yota Medika Indonesia menggunakan gaya desentralisasi dengan memberikan wewenang ke bagian manager pengadaan yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan maupun kebutuhan pelanggan, mempertahankan jumlah barang agar tidak kosong atau pun kelebihan di gudang, mempertahankan kualitas dan harga beli barang yang menguntungkan bagi perusahaan. Struktur organisasi dibagian pembelian mempunyai garis tanggung jawab dan kewenangan yang jelas, dengan dikepalai oleh Manajer pengadaan dan mempunyai wewenang dan tanggung jawab menyetujui dalam proses pembelian barang, dan langsung membawahi staff pembelian yang mempunyai tanggung jawab atas melakukan pembelian mulai dari pemesanan hingga kedatangan barang yang dibeli. Manajemen pun mengajarkan para staffnya dan mewajibkan pelaksanaan kode etik karyawan untuk bertindak jujur, illegal, etis dengan tidak menyebarkan harga pembelian data perusahaan diluar perusahaan maupun karyawan perusahaan yang seharusnya tidak boleh atau tidak diberi izin untuk melihat atau memiliki data pembelian. Dalam perekrutan staff pembelian untuk penempatan disesuaikan dengan pengalaman, Pendidikan dan komptensinya masing-masing dengan komitmen antara karyawan dan perusahaan.
- 2) *Risk Assesment* (Penilaian Resiko) : Perusahaan selalu mengadakan rapat BOD (Board Of Directors) yaitu dengan Dewan Direksi, Manajer Pengadaan dan staff pembelian, dalam pemilihan pemasok dan penentuan harga beli dalam mencegah terjadinya kickback dan kerugian bagi perusahaan. Manajemenpun melakukan kunjungan kepada supplier untuk memastikan kualitas barang yang perusahaan beli. pada saat pembelian barang disesuaikan dengan target yang diberikan salesman dan juga melihat rata-rata

penjualan perbulan. Penaksiran risiko kenaikan kurs yaitu harus menaikkan harga jual kepada pelanggannya, dan juga PT Yota Medika Indonesia mempunyai simpanan dolar yang kita sudah beli sebelumnya ketika harga dolar sedang.

- 3) *Control Activities* (Aktivitas Pengendalian) : Sistematis organisasi dengan memilah tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap pemisahan tugas, terdapat pemisahan tugas antara fungsi pembelian, fungsi penerimaan, fungsi penyimpanan dan fungsi keuangan. Semua proses di bagian pembelian diotorisasi oleh manager pengadaan dan kepala gudang. Dokumen dan catatan yang memadai meliputi surat penawaran harga pemasok, surat order pembelian, surat penerimaan barang, dan invoice pemasok. Dengan pengendalian fisik asset selalu melakukan pemeriksaan fisik dengan dokumen ketika penerimaan barang dari pemasok. Pemeriksaan kinerja di tinjau hanya dilaksanakan oleh manager pengadaan dan kepala gudang
- 4) Informasi dan Komunikasi : Sistem informasi dan komunikasi dalam pelaksanaan kegiatan pembelian yaitu mengkomunikasikan laporan pembelian, hutang kepada pemasok dan juga harga pembelian barang kepada manajemen dengan melibatkan fungsi yang terkait dengan prosedur yang dilampiri dengan dokumen dan catatan yang telah lengkap diotorisasi dengan menggunakan software accurate yang digunakan PT Yota Medika Indonesia
- 5) *Monitoring* (Pengawasan) : Manajer pengadaan memantau dan memeriksa secara rutin disetiap pembelian barang mulai dari pelaksanaan kerja dari fungsi-fungsi yang terkait, apakah telah sesuai dengan metode dan prosedur

B. Bagian Gudang

- 1) *Control Environmet* (Lingkungan Pengendalian) : Lingkungan pengendalian dalam fungsi gudang, menjaga kelancaran penerimaan dan pengeluaran barang, menjaga ketertiban administratif penggudangan, memastikan barang disimpan dengan baik sehingga barang mudah dicek dan diambil, mampu menjamin keamanan keselamatan dan perawatan barang dengan baik. Struktur organisasi dibagian fungsi gudang mempunyai garis tanggung jawab dan kewenangan yang jelas, dengan di kepala manager pengadaan dan membawahi kepala gudang yang mana diberi wewenang dan tanggung jawab menyetujui terkait penyimpanan barang dan fungsi gudang , kepala gudang membawahi admin gudang dan 2 orang staff Gudang.
- 2) *Risk Assesment* (Penilaian Resiko) : kepala Gudang selalu merapatkan dengan staff gudang dalam pemilihan ekspedisi yang tepat cepat dan aman untuk pengiriman barang. Bagian Gudang selalu melakukan cek fisik barang dalam pengeluaran ataupun penerimaan guna meminimalisir risiko selisih antara fisik barang dengan dokumen/catatan. Bagian Gudang menggunakan pengaturan sesuai dengan exp barang yang paling terdekat dalam keluar masuk barang, untuk meminimalisir risiko terhadap kadaluarsa barang.
- 3) *Control Activities* (Aktivitas Pengendalian) : Sistematis organisasi dengan memilah tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap pemisahan tugas, terdapat pemisahan tugas antara fungsi penerimaan, fungsi penyimpanan, fungsi pengeluaran dan fungsi admin. Semua proses di bagian gudang diotorisasi oleh kepala gudang. Dokumen dan catatan yang memadai meliputi surat penerimaan batrang, kartu stock, surat jalan penjualan (DO). Dengan pengendalian fisik asset Pengecekan barang masuk dan keluar, melakukan stock opname sebulan sekali, pemasangan CCTV, adanya akses untuk memasuki Gudang. Pemeriksaan kinerja di tinjau hanya dilaksanakan oleh kepala gudang
- 4) Informasi dan Komunikasi : Kepala Gudang melakukan update terhadap persediaan barang yang ada kebagian pembelian, salesman dan keuangan.

- 5) *Monitoring* (Pengawasan) : Pengawasan dilakukan Manajer pengadaan dan kepala Gudang dalam memantau dan memeriksa secara rutin disetiap penerimaan barang maupun pengeluaran barang mulai dari pelaksanaan kerja dari fungsi-fungsi yang terkait.

C. Bagian Penjualan

- 1) *Control Environmet* (Lingkungan Pengendalian) : Lingkungan pengendalian kegiatan sistem penjualan, memastikan tidak terjadi kesalahan harga jual kepada pelanggan agar, memastikan piutang customer tidak tertagih dan memastikan dalam pemilihan pelanggan. Struktur organisasi dibagian penjualan mempunyai garis tanggung jawab dan kewenangan yang jelas, antara bagian keuangan, bagian sales dan bagian gudang. Manajemen pun mengajarkan para staffnya dan mewajibkan pelaksanaan kode etik karyawan untuk bertindak jujur, illegal, etis dengan tidak menyebarkan harga jual, omset dan data perusahaan diluar perusahaan maupun karyawan perusahaan yang seharusnya tidak boleh atau tidak diberi ijin untuk melihat atau memiliki data penjualan.
- 2) *Risk Assesment* (Penilaian Resiko) : terhadap harga jual yaitu dengan cara mengadakan rapat dengan Dewan Direksi, Manajer finance dan accounting, dalam penentuan harga jual, harga terendah, insentif dan saldo untuk marketing support. Mencari informasi latar belakang pelanggan dan membuat perjanjian Kerjasama dengan pelanggan mengenai kesepakatan pembayaran dan harga deal penjualan guna mencegah pelanggan tidak melakukan pembayaran. Dalam pengiriman barang ke pelanggan selalu dilakukan pengecekan antara fisik dengan surat jalan agar tidak terjadi kesalahan pengiriman barang. Dan terhadap piutang yang tak tertagih dengan cara penetapan kriteria piutang pelanggan, yang mana ketika pelanggan memasuki kriteria tersebut maka tidak bisa melakukan transaksi, jika ingin melakukan transaksi maka piutang sebelumnya harus dilakukan pembayaran terlebih dahulu
- 3) *Control Activities* (Aktivitas Pengendalian) : Sistematis organisasi dengan memilah tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap pemisahan tugas, terdapat pemisahan tugas antara fungsi pemasaran, fungsi gudang, fungsi keuangan atau tagihan dan fungsi admin. Semua proses di penjualan diotorisasi oleh manager finance & accounting dan kepala gudang. Dokumen dan catatan yang memadai meliputi surat penawaran harga, surat pesanan penjualan, surat jalan penjualan, dan invoice. Dengan pengendalian fisik asset Pengecekan barang masuk dan keluar, melakukan stock opname sebulan sekali, pemasangan CCTV, adanya akses untuk memasuki Gudang. Pemeriksaan kinerja di tinjau hanya dilaksanakan oleh kepala gudang
- 4) Informasi dan Komunikasi : Sistem informasi dan komunikasi dalam pelaksanaan kegiatan penjualan yaitu mengkomunikasikan laporan penjualan dan piutang pelanggan kepada manajemen dengan melibatkan fungsi yang terkait dengan prosedur yang dilampiri dengan dokumen dan catatan yang telah lengkap diotorisasi dengan menggunakan software accurate yang digunakan PT Yota Medika Indonesia
- 5) *Monitoring* (Pengawasan) : Pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan dilaksanakan oleh bagian keuangan dan bagian gudang dalam memantau dan memeriksa secara rutin disetiap pengeluaran barang maupun limit piutang customer, mulai dari pelaksanaan kerja dari fungsi-fungsi yang terkait.

2. Analisis Terhadap Komponen COSO-ERM

1. *Governance and Culture* (Tata Kelola dan Budaya) : Prinsip *transparency* atau keterbukaan pada PT X disistem informasi dalam visi, misi, struktur organisasi yang tertulis memudahkan diketahui oleh pemangku kepentingan. strategi Namun dalam informasi yang sehubungan dengan laporan keuangan perusahaan tidak seluruh orang

dapat mengetahui hanya diketahui oleh pihak yang berkepentingan direktur perusahaan dan pemegang saham karena informasi tersebut dianggap penting dan rahasia perusahaan. Prinsip *Accountability*, dalam struktur perusahaan ini adalah jenis struktur perusahaan fungsional. Para pekerja dibagi ke dalam departemen atau bidangnya menurut tugas dan kemampuannya. Struktur perusahaan masih sederhana karena perusahaan masih belum terlalu besar dan pekerja masih belum banyak. Prinsip *Responsibility*, bisa kita lihat dimana setiap bagian atau divisi terdapat otorisasi dan pembagian tugas yang jelas. Dari segi perusahaan kepada internal stakeholder juga jelas memperhatikan tanggung jawabnya dengan memperhatikan kebutuhan mereka selain gaji, seperti diberikan bonus jika penjualan melebihi target, asuransi sebagai bentuk reward dan juga hukuman jika melakukan kesalahan. Untuk eksternal stakeholder perusahaan sangat memperhatikan kualitas barang yang mereka jual. Prinsip *Independency*, Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, seluruh pekerja yang ada di perusahaan ini tidak mengalami tekanan dan paksaan dari orang lain atau pihak lain selama bekerja. Prinsip *Fairness*, PT. Yota Medika Indonesia menerapkan sistem yang adil bagi semua pekerjanya, di dalam perusahaan setiap orang yang melanggar peraturan perusahaan akan mendapat hukuman meskipun itu direktur perusahaan

2. *Strategy and Objective* (Strategi dan Pengaturan Tujuan): Sasaran strategi ditetapkan untuk memberikan dukungan dalam pelaksanaan dan pencapaian visi dan misi perusahaan dan juga dilandasi tujuan perusahaan. dilihat dari misi PT Yota Medika Indonesia yang menjadi objeknya yaitu dokter mata dan eye center dan visi perusahaan menyediakan barang yang berkualitas untuk pelanggan, dengan itu Manajemen PT Yota Medika Indonesia menerapkan target penjualan tiap bulan kepada salesman dan juga memberikan insentif dan meningkatkan kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan.
3. *Performance* (Kinerja) : Mengadakan meeting setiap bulannya untuk mengetahui hasil pencapaian dari setiap divisi. Dan juga meriview mengenai kinerja masing-masing serta masalah apa yang terjadi.
4. *Review and Revision* (Tinjauan dan Revisi) : Pemantauan yang dilakukan oleh PT Yota Medika Indonesia sehubungan dengan memantau dan memeriksa secara rutin pelaksanaan kerja dari fungsi-fungsi yang terkait, apakah telah sesuai dengan metode dan prosedur.
5. *Information, Communication, and Reporting* (Informasi, Komunikasi, dan Pelaporan) : Selalu ada rapat rutin antara karyawan dengan para pimpinan sebagai terciptanya komunikasi yang harmonis dan juga menjadi cara perusahaan mendapatkan informasi terkait kendala ataupun keberhasilan target perusahaan.

5. Simpulan dan Saran

Secara umum berdasarkan analisis yang dilaksanakan, maka perusahaan PT Yota Medika Indonesia sudah melaksanakan pengendalian internal yang relatif cukup baik. Hal ini terlihat dari segala aturan pengendalian internal yang baik menurut COSO sudah dilaksanakan dan juga dari hasil kuesoner sebesar 88,89% yang menunjukkan sangat efektif dalam penerapan pengendalian internalnya. Selain itu dilihat dari bagaimana PT Yota Medika Indonesia mengatur resiko yang akan dihadapi perusahaan juga relatif baik, karena dari sudut tata Kelola sudah baik dilakukan dengan sesuai mekanisme aturan yang diterapkan GCG Strategi yang mensupport visi misi perusahaan. Performance yang selalu direview dan Informasi, Komunikasi, dan Pelaporan yang baik. Adapun saran penulis dalam penelitian ini yaitu

pengendalian internal sangat penting, maka dari itu perlu diperhatikan dengan serius. Dan hal ini harus sejalan dengan bagaimana strategi yang dipilih oleh perusahaan.

Daftar Pustaka

- Romney Marshall B., & Steinbart, P. J. (2021). Accounting Information System (14ed.). Person
- Romney Marshall B., Steinbart, P. J., Summers Scott L., & Wood David A (2022). Accounting Information System (15ed.). Person
- Rass, S., Schauer, S., König, S., & Zhu, Q. (2020). Risk Management. In Advanced Sciences and Technologies for Security Applications. https://doi.org/10.1007/978-3-030-46908-5_6
- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi (4ed.). Person
- Firmansyah, Ilham Dan Udi Pramiudi. 2020. Jurnal “Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Enseval Putera Megatrading Tbk.)” Bogor: Program Studi Akuntansi, Institut Bisnis Dan Informatika Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan Vol. 8 No. 1, 2020 Pg. 1-8
- Halifah. 2018. Skripsi “Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Alauddin”. Makassar: Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
- Kholidah, N.D. 2017. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal Pt. Dimensi Citra Semesta. Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi. Vol 6 (9)
- Mahmuda, Dewi. 2018. Jurnal “Analisis Penerapan Pengendalian Internal Penerimaan Kas Dari Piutang Usaha Pada Pt. Tompotika Raya. Baubau: Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Buton, Baubau Jurnal Akuntansi Manajemen Volume 1, Nomor 1 – April 2018
- Maria, Brigita, Grace B. Nangoi Dan Syermi S.E Mintalangi. 2020. Jurnal Analisis Pengendalian Intern Siklus Penjualan Pada Ud. Sehat Indah Di Gorontalo. Gorontalo: Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi
- Repa, Reren Yolanda. 2020. Skripsi “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Pada Pt Aek Nauli”. Medan : Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik Universitas Sumatra Utara Medan
- Setyawan, Yogi. 2022. Jurnal “ Analisis Pengendalian Intern Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan”. Surabaya : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (Stiesia) Surabaya Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi : Volume 11, Nomor 3, Maret 2022

- Solin, Maria Novita. 2018. Skripsi” Analisi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredid (Studi Kasus Pada Penerbit Andi). Yogyakarta: Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara
- Susanti, Yuyun. 2018. Jurnal “Analisis Pengendalian Intern Penjualan Pada Toserba Acb Banjarsari”. Jurnal Edukasi Volume, 6 Nomor 1, Juni 2018
- Tumalun Tommy L.H. Dan Sonny Pangerapan. 2022. Jurnal”Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Nusantara Sakti Cabang Manado”. Manado : Jurnal Emba Vol.7 No.3 Juli 2019, Hal. 3019 – 3028.