

Prosedur Penagihan Piutang pada Anugrah Jaya Motor Surabaya

Accounts Receivable Collection Procedure at Anugrah Jaya Motor Surabaya

Salma Maria Regina Mano^{1*}, Tjandra Wasesa²

^{1,2}Universitas 45 Surabaya, Indonesia

Alamat: Jl. Mayjen Sungkono No.106, Pakis, Kec. Sawahan, Surabaya, Jawa Timur 60256

Korespondensi penulis: manosalma1205@gmail.com*

Article History:

Received: July 22, 2024;

Revised: August 05, 2024;

Accepted: August 19, 2024;

Online Available: August 21, 2024;

Keywords: Billing, Procedures, Receivables

Abstract: Economic development in Indonesia is currently very rapid. This is directed by the number of companies that grow every year. The development of this company is inseparable from business competition in achieving profits, capturing market share and consumer attention. The ability to seize from competitors is inseparable from the company's marketing strategy. A company's marketing includes promotional efforts and sales strategies, both cash and credit. Companies currently generally sell more of their products on credit because this sales system is chosen as one of the improvements to the form of sales that is suitable at this time. The purpose of providing credit from the customer's side is to provide convenience and flexibility for customers in making payments. This is what CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya does. As one of the motorcycle spare part product distributor companies. CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya also provides convenience in terms of selling goods to customers. To attract customers and provide convenience in making payments. CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya not only provides cash sales but also credit sales as an alternative if consumers or customers do not have cash when purchasing goods. However, the convenience of credit sales does not make all customers consistent in making payments on time. There are customers who cannot fulfill their obligations in making credit payments on time.

Abstrak

Perkembangan Ekonomi di Indonesia saat ini sangat pesat. Perihal ini diarahkan banyaknya perusahaan yang bertumbuh disetiap tahunnya. Perkembangan perusahaan ini tidak terlepas dengan persaingan bisnis dalam mencapai keuntungan, merebut pangsa pasar serta atensi kosumen. Keahlian merebut dari tangan pesaing tidak lepas dari strategi pemasaran perusahaan. Pemasaran suatu perusahaan meliputi usaha promosi serta strategi penjualan baik tunai ataupun kredit. Perusahaan pada saat ini umumnya lebih banyak menjual produknya secara kredit karena sistem penjualan tersebut dipilih sebagai salah satu pembenahan bentuk penjualan yang cocok pada saat ini. Tujuan dari pemberian kredit dilihat dari sisi pelanggan adalah memberikan kemudahan dan keleluasaan pelanggan dalam melakukan pembayaran. Hal inilah yang dilakukan oleh CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya. Sebagai salah satu perusahaan distributor produk sparepart motor. CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya juga memberikan kemudahan dalam hal penjualan barang kepada pelanggan. Untuk menarik pelanggan dan memberikan kemudahan dalam melakukan pembayaran. CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya tidak hanya memberikan penjualan secara tunai tetapi penjualan secara kredit sebagai alternatif jika konsumen atau pelanggan tidak memiliki uang tunai pada saat melakukan pembelian barang. Namun, kemudahan penjualan kredit tidak membuat semua pelanggan dapat konsekuen dalam melakukan pelunasan tepat waktu. Terdapat pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam melakukan pembayaran secara kredit tepat pada waktunya.

Kata kunci: Penagihan, Prosedur, Piutang

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan Ekonomi di Indonesia saat ini sangat pesat. Perihal ini diarahkan banyaknya perusahaan yang bertumbuh disetiap tahunnya. Perkembangan perusahaan ini tidak terlepas dengan persaingan bisnis dalam mencapai keuntungan, merebut pangsa pasar serta atensi kosumen. Keahlian merebut dari tangan pesaing tidak lepas dari strategi pemasaran perusahaan. Pemasaran suatu perusahaan meliputi usaha promosi serta strategi penjualan baik tunai ataupun kredit. Perusahaan pada saat ini umumnya lebih banyak menjual produknya secara kredit karena sistem penjualan tersebut dipilih sebagai salah satu pembenahan bentuk penjualan yang cocok pada saat ini.

Tujuan dari pemberian kredit dilihat dari sisi pelanggan adalah memberikan kemudahan dan keleluasaan pelanggan dalam melakukan pembayaran.

Hal inilah yang dilakukan oleh CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya. Sebagai salah satu perusahaan distributor produk sparepart motor. CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya juga memberikan kemudahan dalam hal penjualan barang kepada pelanggan. Untuk menarik pelanggan dan memberikan kemudahan dalam melakukan pembayaran. CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya tidak hanya memberikan penjualan secara tunai tetapi penjualan secara kredit sebagai alternatif jika konsumen atau pelanggan tidak memiliki uang tunai pada saat melakukan pembelian barang. Namun, kemudahan penjualan kredit tidak membuat semua pelanggan dapat konsekuen dalam melakukan pelunasan tepat waktu. Terdapat pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam melakukan pembayaran secara kredit tepat pada waktunya.

Kendala yang ditemukan dilapangan seperti konsumen sengaja tidak membayar, pelanggan tutup usaha, dan pindah rumah padahal masih ada tunggakan pada piutang pembayaran tempo yang belum dilunasi. Kendala seperti inilah yang menyebabkan kerugian pada CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya atas penjualan kredit sehingga perusahaan harus dapat mengendalikan piutang.

Kerugian yang timbul berdampak besar bagi perusahaan mulai dari tidak lancarnya arus kas, terganggunya perputaran modal, menumpuknya produk-produk di Gudang sehingga defisit pendapatan.

Beberapa alternatif penagihan telah dilakukan seperti : mengingatkan tanggal jatuh tempo pembayaran melalui sms online (*WhatsApp*), mengirim surat yang berisi rincian tagihan, penagihan via telepon, hingga menunda pemesanan barang untuk periode berikutnya. Namun hal ini tidak membuat pelanggan membayar lunas tepat waktu. Masih

terdapat pelanggan yang belum dapat konsekuen dalam melakukan pembayaran tepat waktu sesuai tanggal jatuh tempo.

Berdasarkan uraian latar belakang dan fenomena diatas, saya tertarik untuk membahas lebih dalam mengenai prosedur serta pengendalian internal apa saja yang terkait dalam sistem penagihan di CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Prosedur

Menurut Mulyadi (2008 : 5) Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Sedangkan menurut Azhar (2000 : 195) menjelaskan bahwa prosedur adalah rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang dengan cara yang sama.

Karakter Prosedur

Prosedur memiliki beberapa karakteristik sebagai berikut :

- a. Prosedur menunjang tercapainya suatu organisasi.
- b. Prosedur mampu menciptakan adanya pengawasan yang baik dan menggunakan biaya yang seminimal mungkin.
- c. Prosedur menunjukkan urutan-urutan yang logis dan sederhana.
- d. Prosedur menunjukkan adanya penetapan keputusan dan tanggung jawab.
- e. Menunjukkan tidak adanya keterlambatan.
- f. Adanya suatu pedoman kerja yang harus diikuti oleh anggota-anggota organisasi agar tidak terjadi penyimpangan.

Manfaat

Berikut manfaat dari prosedur :

- a. Prosedur harus lebih memudahkan dalam menentukan langkah-langkah kegiatan dimasa yang akan datang.
- b. Mengubah pekerjaan berulang-ulang menjadi rutin dan terbatas, sehingga menyederhanakan pelaksanaan dan untuk selanjutnya mengerjakan yang seperlunya saja.
- c. Adanya suatu petunjuk atau program kerja yang jelas dan harus dipatuhi oleh seluruh pelaksana.

- d. Membantu dalam usaha meningkatkan produktivitas kerja yang efektif dan efisien.
- e. Mencegah terjadinya penyimpangan dan memudahkan dalam pengawasan, bila terjadi penyimpangan akan dapat segera diadakan perbaikan-perbaikan sepanjang dalam tugas dan fungsinya masing-masing.

Pengertian dan Klasifikasi Piutang

Pengertian Piutang

Pengertian Piutang menurut Soemarso S R adalah : "Perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang".

Sedangkan menurut Rudianto piutang adalah: "Klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu."

Piutang usaha menurut Iwan Setiawan (2010:199) adalah "Segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa".

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan piutang yang berasal dari penjualan kredit dari suatu klaim atas uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Piutang usaha pada umumnya adalah kategori yang paling signifikan dari piutang dan merupakan hasil dari aktifitas normal perusahaan atau entitas, yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Piutang usaha dapat diperkuat dengan janji pembayaran tertulis secara formal dan diklasifikasikan sebagai wesel tagih (*notes receivable*).

Menurut Hery (2013:181) menjelaskan piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain.

Klasifikasi Piutang

- a. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)
- b. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)
- c. Piutang lain-lain (*Other Receivable*)

Pengendalian Intern

Menurut Mcleod and George (2012:279) Pengendalian (*control*) adalah mekanisme yang diterapkan baik untuk melindungi perusahaan dari risiko atau untuk meminimalkan dampak risiko tersebut pada perusahaan jika risiko tersebut terjadi. Dibagi tiga kategori yaitu :

- a. Pengendalian teknis (*technical control*)
- b. Pengendalian formal
- c. Pengendalian informal

Menurut Sukrisno Agoes (2013:99), Pengendalian Internal merupakan suatu proses yang dijalankan oleh Dewan Komisaris, Manajemen dan personal lain yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang dapat dipercaya mengenai pencapaian yang bertujuan untuk melihat kebenaran laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Sukrisno Agoes (2013:100), Pengendalian Internal terdiri dari lima komponen yang saling berkaitan, yaitu :

- a. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)
- b. Penilaian Risiko (*Risk Assesment*)
- c. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)
- d. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)
- e. Pemantauan (*Monitoring*)

Menurut Sawyers (2005:58) mendefinisikan pengendalian intern sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini :

- a. Keandalan pelaporan keuangan
- b. Efektivitas dan efisiensi operasi
- c. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Menurut Hery (2013:159) pengendalian intern adalah seperangkat dan prosedur untuk melindungi aset dan kekayaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan menjamin terjadinya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum atau undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Sistem menurut Mulyadi (2013: 2) merupakan sekelompok unsure yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan kehandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Suatu pengendalian intern yang baik dalam perusahaan akan memberikan keuntungan yang sangat berarti bagi perusahaan itu sendiri, karena :

- a. Dapat memperkecil kesalahan-kesalahan dalam penyajian data akuntansi, sehingga akan menghasilkan laporan yang benar.
- b. Melindungi atau membatasi kemungkinan terjadinya kecurangan dan penggelapan-penggelapan
- c. Kegiatan organisasi akan dapat dilaksanakan dengan efisien.
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan pimpinan.
- e. Tidak memerlukan detail audit dalam bentuk pengujian substantif atas bahan bukti/data perusahaan yang cukup besar oleh akuntan publik.

Menurut Mc Leod dan George (2012:67) yang diterjemahkan oleh Ali Akbar dan Afia Fitriani, pengendalian intern dapat dibedakan dalam berbagai sudut pandang, yaitu :

- a. *Preventif controls*
- b. *Detection control*
- c. *Corrective control*

Pengendalian Intern Piutang

Adapun sistem pengendalian internal atas piutang secara keseluruhan antara lain:

- a. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari “fungsi akuntansi untuk piutang”.
- b. Pegawai yang menangani akuntansi piutang, harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.
- c. Semua transaksi pembelian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang, harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.
- d. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang (*Account Receivable Subsidiary Ledger*)
 - e. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*Aging Schedule*)

Pembahasan

Sejarah Singkat

CV. Anugrah Jaya Motor pertama kali didirikan oleh bapak Njoo Vitalis Suriyono, Tepatnya pada tanggal 30 September 2017 yang beralamatkan di Jl. Darmo Indah Sari 1 blok CC no 32 Dimana bapak Njoo Vitalis Suriyono selain pendiri beliau merupakan presiden direktur CV. Anugrah Jaya Motor dan Perusahaan CV. Anugrah Jaya Motor merupakan milik pribadi bapak Njoo Vitalis Suriyono sehingga pengelolaannya di bawah tangan bapak Njoo tersebut, sampai sekarang perusahaan tersebut masih di berjalan sesuai keinginannya karena perusahaannya tersebut milik pribadi dan tidak ada pindah jabatan kepada siapapun. CV. Anugrah Jaya Motor merupakan salah satu perusahaan yang menjual dan mendistribusikan sepeda motor berbagai merk, mulai dari bagian mesin hingga bagian luar motor.

Struktur Organisasi Perusahaan

STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN CV. ANUGRAH JAYA MOTOR



Gambar 1. Struktur Organisasi

Uraian Kegiatan KKL

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) selama tgl selama tgl 15 April - 4 Mei 2024

Tabel 1

Rincian Aktivitas Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan

Hari	Tanggal	Jenis Kegiatan	Lokasi Kegiatan
Senin	15-April-2024	Menemui perwakilan Perusahaan, menyampaikan maksud, tujuan dan ijin melaksanakan KKL di perusahaan tersebut Perkenalan dengan semua bagian dan produk. Di tempatkan bagian <i>staff Account</i> Penagihan.	
Selasa	16-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit	
Rabu	17-April-2024	Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Kamis	18-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Jumat	19-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menyiapkan tagihan <i>customer</i> untuk dibawa sales keliling. Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Sabtu	20-April-2024	Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Senin	22-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA Totalan tagihan yang dibawa sales	
Selasa	23-April-2024	Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	

		Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Rabu	24-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Kamis	25-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menyiapkan tagihan <i>customer</i> untuk dibawa sales keliling. Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Jumat	26-April-2023	Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Sabtu	27-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Senin	29-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA Totalan tagihan yang dibawa sales	
Selasa	30-April-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Kamis	02-Mei-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas	

		Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Jumat	03-Mei-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	
Sabtu	04-Mei-2024	Membuat daftar penjualan Menjurnal penjualan kredit Menjurnal penerimaan kas Membuat laporan piutang Membuat laporan pelunasan piutang Menginfokan tagihan yang akan jatuh tempo ke <i>customer</i> melalui pesan WA	

Pembahasan

Sistem Penagihan Piutang di CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya

Sistem penagihan piutang di Anugrah Jaya Motor Surabaya penagihan atau penukaran tanda terima kepada konsumen, maka perusahaan memberikan info tertulis apabila pembayaran dilakukan dengan cek bilyet giro harus berdasarkan atas nama perusahaan. Adapun hal ini dilakukan untuk memberikan jaminan penerimaan kas masuk ke rekening giro bank perusahaan.

Pembayaran pun juga dapat dilakukan dengan transfer atau memberikan uang tunai saat jatuh tempo pembayaran. Apabila hingga tanggal jatuh tempo pembayaran tapi ada konsumen yang belum membayar, maka perusahaan akan membatasi atau menstop penjualan atau melayani perusahaan tersebut hingga *customer* melunasi semua hutangnya yang telah jatuh tempo.

Fungsi yang Terkait dalam Sistem Penagihan Piutang di CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya

Fungsi yang terkait dalam sistem penagihan piutang dari penjualan kredit adalah:

- a. Fungsi Accounting
- b. Fungsi Finance
- c. Fungsi kas
- d. Fungsi pengendalian intern

3. KESIMPULAN

- a. Hampir semua fungsi yang berkaitan dengan Penagihan Piutang sudah dimiliki oleh CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya. Adapun fungsi fungsi itu adalah fungsi accounting, fungsi finance, fungsi kas dan fungsi pengendalian intern.
- b. Dokumen yang digunakan dalam pencatan dilakukan secara berurutan.
- c. Sistem dan prosedur penagihan piutang di perusahaan kurang lebih sudah menjelaskan arus prosedur sistem penagihan piutang.

Saran

1. Sebaiknya Sales lebih teliti dalam memberikan barang atau tidak kepada customer, karena *customer* yang sudah over limit tetap masih saja diberikan barang
2. Sebaiknya fungsi bagian Finance diberikan kepada hanya satu orang maksudnya khusus fungsi penagihan saja dan tidak merangkap dengan fungsi yang lain, sehingga memaksimalkan kinerja fungsi penagihan untuk melakukan pengihan kepada debitur dan meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, S. (2013). *Auditing: Petunjuk praktis pemeriksaan akuntan oleh akuntan publik* (Edisi ke-4, Buku 1). Salemba Empat.
- Amelianny, N. (2018). Analisis pengelolaan piutang yang efektif sebagai upaya meningkatkan profitabilitas CV. Sumber Rezeki Kota Kruenggukueh. *Jurnal Negotium*, 1(2).
- Ariayti. (2019). Analisis pengendalian internal piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih PT. XYZ. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2).
- Azhar, S. (2000). *Sistem informasi manajemen: Konsep dan pengembangannya*. Lingga Jaya.
- Bambang. (2001). *Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan* (Edisi ke-4, Cetakan ke-7). BPF.

- Baridwan, Z. (2009). *Sistem akuntansi: Penyusunan prosedur dan metode*. BPFE.
- Chairani. (2016). Analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada perusahaan manufaktur.
- Diah, A. (2020). *Artikel ilmiah: Pengelolaan piutang perusahaan*. Universitas Mercubuana.
- Hery. (2013). *Analisis laporan keuangan*. Bumi Aksara.
- Iwan Setiawan. (2010). *Akuntansi keuangan menengah (Intermediate accounting)*. Refika Aditama.
- McLeod, R., Jr., & Schell, G. P. (2012). *Sistem informasi manajemen (Terjemahan)*. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2008). *Sistem akuntansi*. Salemba Empat.
- Rudianto. (2012). *Pengantar akuntansi: Konsep dan teknik penyusunan laporan keuangan*. Erlangga.
- Sawyer, L., Dittenhofer, M., & Cheiner, R. (2005). *Internal auditing (Buku Satu, Edisi ke-5)*. Salemba Empat.
- Setiawan, I. (2010). *Akuntansi keuangan menengah (Intermediate accounting) (Buku Satu)*. Rafika Aditama.
- Soemarso, S. R. (2004). *Akuntansi: Suatu pengantar*. Salemba Empat.
- Tambunan, R. M. (2008). *Pedoman penyusunan standard operating procedures (SOP)*. Majestas Publishing.