

**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PIUTANG TERHADAP
PENGENDALIAN PIUTANG
(Studi kasus pada PT. Arwinda Perwira Utama)**

Andryan Elfani J.K, Yayuk Nurjanah dan Aang Munawar
*Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan
Bogor, Indonesia
Email : lemlit@stiekesatuan.ac.id*

*Accounting
Information
System
Receivables,
Accounts
Receivable
Control*

ABSTRACT

Knowledge and technology today is rapidly developing, resulting in a very tight competition in the business world. Firms that can stand should be able to survive by various means. There are several ways to maintain the company's business continuity, one of which is by paying close attention to the system run in the company. One of the systems that must be considered is the sales system and the collection process of receivables. This is because sales are activities that will generate income or profit into the company for further business continuity. In the receivables collection process, management will have to address the issue in the billing process because it will determine if the returns. The purpose of this study is to identify the accounting information system of receivables, to identify the accounting information system on billing process of receivables, and accounting information system on collection process of receivables at PT. Arwinda Perwira Utama. The author conducted research at PT Arwinda Perwira Utama - Bogor.

The results of research show that the company has run a fairly proper sales accounting information system in the collection process of receivables, because it has an appropriate internal control elements. However, there are still some activities and functions that need to be address immediately, such as sales function, credit authorization function, and collection function. In addition, there are documents that still do not use printed serial number. The relationship between the sales process and the billing process has been quite well-synchronized, and it can be seen from the turnover of receivables.

Keywords: Accounting Information System Receivables, Accounts Receivable Control

PENDAHULUAN

Pada masa era globalisasi ini, perkembangan pengetahuan dan teknologi sangat pesat sehingga dapat menimbulkan persaingan dalam dunia usaha. Untuk itu perusahaan perlu melakukan banyak hal guna mempertahankan kelangsungan usaha dan mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

Setiap perusahaan pasti bertujuan untuk memperoleh laba yang besar dari kegiatan pokoknya yaitu melalui penjualan barang atau jasa yang telah dihasilkan. Perusahaan harus memastikan bahwa barang atau jasa yang dihasilkan diterima oleh masyarakat dan tidak lupa barang atau jasa yang dijual harus mempunyai daya tarik

162

Submitted:
JANUARI 2019

Accepted:
APRIL 2019

JIMKES
Jurnal Ilmiah Manajemen
Kesatuan
Vol. 7 No.1, April 2019
pg. 162 - 172
STIE Kesatuan
ISSN 2337 - 7860

tersendiri agar menarik perhatian pangsa pasar. Oleh karena itu, perusahaan harus mengerti dan memahami sistem yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan sangatlah penting karena dengan adanya kegiatan penjualan, perusahaan dapat menghasilkan laba untuk membiayai kelangsungan dan perkembangan usaha. Penjualan yang dapat dilakukan melalui penjualan tunai atau penjualan kredit. Penjualan kredit yaitu penjualan barang atau jasa yang dilakukan dengan cara mengirimkan barang kepada konsumen terlebih dahulu dan melakukan pembayaran dikemudian hari sesuai dengan waktu yang telah disepakati oleh penjual ataupun pembeli (penagihan piutang perusahaan). Tetapi dalam dunia bisnis terdapat permasalahan yang ada disekitar kegiatan penjualan, seperti halnya salesman yang menjual barang yang tidak sesuai dengan jumlah yang tertera dalam faktur penjualan atau faktur penjualan yang fiktif.

Setelah melakukan kegiatan penjualan, kegiatan proses penagihan piutang tidak kalah pentingnya dibandingkan dengan kegiatan penjualan. Hal ini disebabkan karena proses penagihan piutang yang berasal dari penjualan kredit menentukan pendapatan yang seharusnya diterima oleh perusahaan dari penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Pada kenyataannya sering terdapat masalah, seperti piutang tak tertagih yang harus diterima oleh perusahaan atau salesman yang mempermainkan jumlah uang yang terdapat difaktur dengan jumlah uang yang diserahkan oleh pelanggan.

Pengendalian intern organisasi perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat sebuah aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan – kebijakan dan mengambil keputusan.

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktifitas penjualan. Hal ini perlu dilakukan karena dapat mengakibatkan kesalahan atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktifitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan juga sangat diperlukan oleh perusahaan yang melakukan penjualan kredit yang menimbulkan piutang terhadap pelanggannya karena sistem penjualan kredit akan mengatur tata cara yang akan dilakukan selama penjualan kredit hingga penagihan piutang. Sistem penjualan kredit ini juga dapat bermanfaat untuk meminimalisir piutang yang tidak tertagih dalam perusahaan dan sistem pun dapat meminimalisir kesalahan yang akan dilakukan pada saat penagihan, penjualan kredit, transaksi, dan lain sebagainya. Sistem pun memberitahukan tanggung jawab yang tertulis dengan jelas untuk para bagian atau fungsi yang terkait dalam penjualan kredit.

Dari permasalahan yang ada disekitar kegiatan penjualan dan proses penagihan piutang, maka dirasakan perlu untuk melakukan penelitian yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap proses penagihan piutang. Karena sangat penting bagi perusahaan untuk mengelola penjualan kredit terutama dengan besarnya investasi dalam piutang dan jika tidak dikelola dengan baik maka perusahaan akan mengalami kerugian yang dikarenakan terdapat piutang yang tidak tertagih oleh perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Informasi

Untuk dapat mengetahui sesuatu yang akan kita nilai, maka kita harus mempunyai data mengenai objek tersebut. Data adalah representasi atau wakil dari suatu objek. Data yang akurat dapat diproses untuk menghasilkan informasi yang akurat. Berikut adalah pengertian dari informasi:

Informasi menurut Rommey, Steinbar (2005, 431) adalah “ Data yang telah diproses dan diatur kedalam output yang memiliki arti bagi orang yang menerimanya. Informasi bersifat wajib, dasar, atau bebas”.

Pengertian Sistem Informasi

Menurut James A Hall (2007, 9) “ Sistem Informasi adalah srangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan , diproses menjadi informasi dan didistribusikan ke para pengguna”. Ada pula yang mengasumsikan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan juga memproses data menjadi informasi yang berguna dalam membantu proses pengambilan keputusan

Setiap hal yang dilakukan pasti mempunyai tujuan, Tujuan sistem akuntansi menurut Mulyadi (2008, 19) dalam buku Sistem Informasi Akuntansi, yaitu:

1. Untuk menyediakan informasi bagi karyawan.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasi.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (reability) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi diterjemahkan oleh Julianto Agung Saputra dan Lilis Setiawati, tentang sistem informasi akuntansi dinyatakan bahwa :

“ Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya kedalam informasi. Informasi tersebut dikomunikasikan kepada para pembuat keputusan”.

Menurut Anastasia Diana (2011, 4) “ Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang bertujuan untuk mengumpulkan data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan”.

Pengertian Piutang

Ada beberapa pendapat mengenai definisi dari piutang, sebagai berikut:

Menurut PSAK no.9 : “ Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karna penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang usaha dan lainlain diharapkan tertagih dalam satu atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar”.

Menurut Hadri Mulya (2010:198), “ Piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan”.

Menurut Slamet Sugiri (2009, 43), “ Piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas “.

Menurut Mulyadi (2008,3), “penjualan kredit dilakukan dengan mengirimkan barang sesuai dengan order yang diminta oleh pelanggan. Jika permintaan barang yang diminta oleh pelanggan telah dipenuhi oleh perusahaan dagang atau perusahaan jasa maka perusahaan telah mempunyai piutang terhadap pelanggan yang telah dikirimkan barang pesanan. Piutang tersebut akan dibayar sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan dengan pelanggan. Pada sistem penjualan kredit, pertama bagian kredit akan menganalisa terhadap kemampuan calon pelanggan mengenai mampu atau tidaknya calon pelanggan yang akan melakukan pembelian kredit melakukan pembayaran. Hal ini disebabkan untuk menghindari terjadinya piutang yang tidak tertagih”.

METODE PENELITIAN

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, adalah :

1. Data subjek.
2. Data fisik.
3. Data dokumenter.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : melalui interview, observasi, dokumentasi dan studi kepustakaan.

Metode analisis dalam penelitian terdapat tiga jenis yaitu : metode kualitatif, kuantitatif, deskriptif, dalam penelitian ini diggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Fungsi – fungsi Yang Terkait Dalam Sistem Informasi Akuntansi Piutang

Bagian-bagian yang terkait dalam sistem piutang adalah : bagian marketing / bagian penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian akuntansi, bagian administrasi/pelanggan *service*, bagian kasir, bagian billing,dan bagian penagihan. Bagian yang terkait ini mempunyai tanggung jawab dan fungsi sebagai berikut :

- a. Bagian marketing / bagian penjualan

Bagian marketing/bagian penjualan mempunyai tugas utama untuk melakukan penjualan barang dagang PT. Arwinda Perwinda Utama dan mencari pelanggan baru, setelah disetujui oleh pelanggan maka bagian penjualan menerima *purchase order* dari pelanggan kemudian dokumen akan diserahkan kepada bagian administrasi scyla.

- b. Bagian gudang

Bagian gudang bertanggung jawab untuk menerima dan memeriksa keadaan fisik barang pesanan perusahaan dari *supplier* atau *principle* (ULI) serta mempersiapkan barang pesanan pelanggan. Bagian gudang juga bertugas untuk membuat laporan penerimaan barang yang telah diterima dari perusahaan dari *supplier/principle* kedalam formulir penerimaan barang pada saat bagian pengiriman menyerahkan barang yang dibawa. Laporan penerimaan barang akan diserahkan kepada admin.

- c. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman ini bertanggung jawab untuk mengirimkan barang jadi yang telah dipesan oleh pelanggan sesuai dengan permintaan pelanggan yang telah

- disepakati oleh kedua belah pihak. Bagian pengiriman juga bertanggung jawab untuk membawa faktur yang diserahkan oleh admin dan akan memperoleh tanda tangan pelanggan dan stempel yang menjadi bukti pengiriman barang bahwa telah diterimanya barang yang telah dipesan. Bagian pengiriman bertugas untuk menyerahkan faktur penjualan kredit kepada bagian biling.
- d. Bagian akuntansi
Pada sistem akuntansi penjualan kredit, bagian akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat transaksi piutang kepada supplier/*principal*, setelah *invoice* diterima, mencatat transaksi piutang pada pelanggan dan setelah faktur kembali dari bagian pengiriman diserahkan kepada bagian akuntansi. Bagian akuntansi bertanggung jawab atas pencatatan transaksi pelunasan didalam jurnal.
- e. Bagian administrasi / *customer service*
Pada sistem akuntansi penjualan kredit, bagian administrasi/*customer service* bertanggung jawab untuk menampung data pelanggan yang menelpon apabila tidak menerima pesanan pada setiap hari yang telah ditentukan. Bagian administrasi juga bertugas untuk melakukan klaim kepada supplier/*principal* perihal promo-promo yang diadakan oleh supplier, menginput jumlah barang yang masuk sesuai laporan penerimaan barang dari bagian gudang dan menginput jumlah yang keluar sesuai faktur, membuat faktur, dan menyerahkan data faktur yang akan kembali kepada bagian biling agar bagian biling mempunyai softcopynya.
- f. Bagian biling
Pada sistem akuntansi penjualan kredit, bagian biling bertanggung jawab untuk memeriksa kembali faktur penjualan kredit yang diserahkan oleh bagian pengiriman dan akan menyiapkan faktur yang telah diarsipkan jika ada jadwal kunjungan salesman ketoko pada saat penagihan. Bagian biling bertugas membuat laporan piutang dan membuat surat jalan penagihan (SJP) yang akan diserahkan secara bersamaan dengan faktur kepada salesman untuk menagih pelanggan.
- g. Bagian kasir
Pada sistem akuntansi penjualan kredit, bagian kasir bertanggung jawab untuk menerima uang yang diserahkan oleh bagian penjualan dan bertugas untuk memberikan uang yang dibutuhkan oleh bagian-bagian lainnya (biaya operasional) serta menjaga kas kecil.
- h. Bagian penagihan
Bagian penagihan dirangkap dengan bagian penjualan. Bagian ini bertanggung jawab untuk melakukan pemeriksaan terhadap data yang diserahkan oleh bagian biling untuk melakukan penagihan. Lalu bagian penagihan melakukan penagihan kepada pelanggan. Jika pelanggan belum dapat membayar piutang, maka bagian penagihan akan meminta tanda tangan dan keterangan tambahan mengenai keterlambatan pembayaran, bagian penagihan akan menyerahkan faktur kepada bagian biling. Jika pelanggan telah membayar piutang bagian penagihan akan menyerahkan uang yang diberikan kepada bagian kasir.
- i. Bagian *security*
Bagian *security* mempunyai tanggung jawab untuk mencatat histori plat mobil yang masuk dan keluar, nama supir yang mengendarai mobil, nama transporter dari supplier, tujuan mobil yang akan melakukan pengiriman, dan menjaga keamanan kantor dan sekitar kantor.

Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Informasi Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT.Arwinda Perwira Utama, yaitu:

Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur order penjualan, bagian marketing memasarkan produk ayam. Setelah pelanggan melakukan pemesanan atau *purchase order*. Bagian penjualan akan membuat *retailer card*, setelah itu barang akan dikirimkan sesuai dengan waktu yang ditentukan kedua belah pihak oleh bagian pengiriman:

Langkah-langkah dari prosedur order penjualan:

- a. Bagian penjualan menawarkan produk ayam kepada pelanggan
- b. Bagian penjualan akan membuat *retailer card* yang akan diserahkan kepada bagian admin
- c. Bagian penjualan dan operasional manajer akan menentukan hari apa yang akan dikirimkan produk ayam kepada pelanggan
- d. Bagian penjualan dan operasional manajer membuat PJP (*Permanent Journey Plant*) sesuai dengan nama pelanggan, hari pengiriman dan hari penagihan
- e. Bagian penjualan menerima *purchase order* dari pelanggan yang dibuat menjadi 2 rangkap. Rangkap 1 akan diarsipkan dan rangkap 2 akan diserahkan kepada bagian administrasi.

Prosedur Permintaan Barang dan Pembuatan Faktur

Prosedur ini akan dilakukan bagian administrasi atau *customer service*. Bagian admin membuat rekapan barang dan rekapan toko setelah itu rekapan akan diserahkan kepada bagian gudang untuk mempersiapkan barang yang akan dikirim.

Langkah-langkah dari prosedur permintaan barang:

- a. Bagian administrasi atau *customer service* akan menerima *purchase order* dari bagian penjualan.
- b. Bagian administrasi akan menginput *purchase order* kedalam sistem
- c. Bagian administrasi membuat faktur penjualan dan faktur pajak.
- d. Administrasi akan membuat rekapan barang dan rekapan toko
- e. Bagian adminitrasi akan membuat faktur penjualan dan faktur pajak menjadi 4 rangkap. Keempat rangkap tersebut akan diberikan pada bagian pengiriman bersamaan dengan rekapan toko dan rekapan barang
- f. Bagian administrasi akan membuat rekapan barang dan rekapan toko rangkap 1 akan diarsipkan, rekapan barang dan toko rangkap 3 akan diserahkan kepada bagian pengiriman.

Prosedur Menerima Barang Dari Transportir

Prosedur ini akan dilakukan oleh bagian gudang. Bagian gudang akan memeriksa barang yang diserahkan oleh bagian transportir dari supplier / *principal*.

Langkah –langkah dari prosedur mempersiapkan barang:

- a. Bagian gudang akan menerima *despatch note* yang diserahkan oleh bagian transportir dari supplier/*principal*
- b. Bagian gudang akan memeriksa barang yang diterima
- c. Bagian gudang akan memeriksa dan menandatangani jika sudah tepat

- d. Bagian gudang akan menyerahkan *despatch note* rangkap 1 kepada bagian administrasi untuk menginput data barang dan rangkap 2 diarsipkan oleh bagian gudang

Prosedur Menginput Barang Yang Diterima

Prosedur ini akan dilakukan oleh bagian administrasi, kemudian bagian administrasi akan memeriksa laporan penerimaan barang yang diserahkan oleh bagian transportir dari supplier/*principal*.

Langkah-langkah dari prosedur menginput barang yang diterima dari transportir:

- a. Bagian administrasi akan menerima *despatch note* dari bagian gudang
- b. Bagian administrasi mencocokkan *despatch note* yang diserahkan oleh bagian gudang dengan permintaan yang kepada supplier
- c. Bagian administrasi akan melakukan input kedalam sistem
- d. Bagian administrasi akan mengarsipkan laporan penerimaan gudang dan *despatch note* kedalam file

Prosedur Mempersiapkan Barang

Prosedur ini akan dilakukan oleh bagian gudang. Bagian gudang akan memeriksa barang yang akan dikirim dan mempersiapkan barang sesuai rekapan barang.

Langkah-langkah dari prosedur mempersiapkan barang yang akan dikirimkan kepada pelanggan:

- a. Bagian gudang akan menerima rekapan barang dan rekapan toko dari bagian administrasi
- b. Bagian gudang akan memeriksa barang yang akan dikirim kepada pelanggan
- c. Bagian gudang akan mempersiapkan barang sesuai dengan rekapan barang yang telah diserahkan oleh bagian administrasi
- d. Bagian gudang akan mengarsipkan rekapan toko dan rekapan barang

Prosedur Pengiriman Barang

Bagian pengiriman barang bertugas untuk melakukan pengiriman barang yang telah dipesan oleh pelanggan sesuai dengan jumlah yang diminta. Kemudian meminta cap dan tandatangan sebagai bukti bahwa barang telah dikirim dan diterima oleh pelanggan.

Langkah-langkah dari prosedur pengiriman barang yang dilakukan meliputi :

- a. Bagian pengiriman akan menerima rekapan barang, rekapan toko, faktur dan faktur pajak dari bagian administrasi
- b. Bagian pengiriman akan membantu mengangkut barang kedalam truk
- c. Bagian security akan memeriksa dan membuat history keluar masuknya kendaraan
- d. Bagian pengiriman mengirimkan barang kepada sesuai permintaan
- e. Bagian pengiriman meminta pelanggan untuk membubuhkan tandatangan dan cap perusahaan pada kolom penerima barang pada faktur
- f. Bagian pengiriman menyerahkan faktur rangkap 1, 2 kepada biling, faktur rangkap 3 akan diserahkan kepada bagian akuntansi
- g. Bagian pengiriman mengarsipkan rekapan barang dan rekapan took

Prosedur Pencatatan Penjualan

Bagian akuntansi akan mencatat transaksi penjualan kredit yang ada.

Langkah-langkah dari prosedur pencatatan penjualan meliputi :

- a. Bagian akuntansi akan menerima faktur penjualan kredit dari bagian pengiriman

- b. Bagian akuntansi akan menginput data penjualan kedalam sistem
- c. Dokumen ini akan diarsipkan oleh bagian akuntansi.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Dari hasil pembahasan yang dilakukan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Penerapan sistem informasi akuntansi piutang, sudah baik. Hal ini dibuktikan dengan setiap bagian dalam perusahaan telah memiliki tugas dan tanggung jawab yang sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP). Secara keseluruhan, telah mempunyai bagian-bagian, dokumen, catatan, dan prosedur penjualan kredit yang terkait dan telah sesuai dengan standar. Tetapi masih terdapat kelemahan diantaranya yaitu dokumen-dokumen yang digunakan, tidak menggunakan nomor urut cetak dan belum melakukan rotasi jabatan karyawan secara rutin.
2. Penerapan sistem informasi akuntansi proses penagihan piutang, sudah baik. Secara keseluruhan telah mempunyai bagian bagian, dokumen, catatan, dan prosedur penagihan yang terkait dalam telah sesuai dengan standar operasional prosedur. Tetapi masih terdapat beberapa kelemahan diantaranya yaitu terdapat beberapa dokumen-dokumen yang digunakan oleh perusahaan masih belum terdapat nomor urut cetak dan sebaiknya melakukan rotasi pada setiap bagian, agar tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan dan merugikan bagi perusahaan. Pada proses penagihan piutang pada bagian kasir belum melakukan pengecekan dengan benar pada surat jalan penagihan dan uang yang diberikan oleh bagian penjualan.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan terhadap proses penagihan piutang, sudah sangat baik. Dilihat dari perputaran piutang dan rata-rata periode pengumpulan piutang menjadi kas sudah tidak melewati batas rata-rata periode pengumpulan piutang menjadi kas dan perusahaan telah melewati batas perputaran piutang yang seharusnya dilakukan setiap bulannya.

Saran

Berdasarkan simpulan yang ada, maka beberapa saran yang diberikan adalah :

1. Perusahaan sebaiknya melakukan rotasi pada karyawan seperti bagian supir dan juga *helper delivery*, sehingga dapat meminimalisir adanya kecurangan yang dapat merugikan perusahaan.
2. Perusahaan sebaiknya menggunakan nomor urut cetak disetiap dokumen, tidak hanya beberapa dokumen saja. Hal ini bertujuan meminimalisir terjadinya kecurangan dalam kegiatan perusahaan.
3. Pada bagian kasir sebaiknya setiap sore hari melakukan pengecekan surat jalan penagihan beserta uang yang diberikan dengan lebih teliti agar tidak merugikan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, Anwer S., Emre Kilic, dan Gerald J. Lobo. "Does Recognition versus Disclosure Matter? Evidence from Value-Relevance of Banks' Recognized and Disclosed Derivative Financial Instruments". *The Accounting Review* Vol.81, No.3 (2006): 567-588.
- Ali, Ashiq dan Lee-Seok Hwang. "Country-Specific Factors Related to Financial Reporting and the Value Relevance of Accounting Data". *Journal of Accounting Research* Vol.38, No.1 (Spring, 2000): 1-21.
- Andrew Timoty a.s. 2008. *Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CPO Terhadap Proses Penagihan Piutang Pada PT. PP. London Sumatra Indonesia* tbk. Penelitian. USU
- Aprilisabeth. 2008. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam meningkatkan efektifitas Pengendalian Intern piutang dan Penerimaan kas. Studi Kasus pada PT. Trinunggal Komara*. Penelitian. Unikom
- Baker, Richard E. et al. 2010. *Akuntansi Keuangan Lanjutan Buku Dua*. Salemba Empat. Jakarta.
- Ball, Donald. Et al. 2007. *Internasional Bisnis : tantangan persaingan Global*. Salemba Empat. Jakarta.
- Barth, M. E. 2004. *Fair values and financial statement volatility*. Working paper, Stamford University.
- Beams, floyd A. Et al. 2007. *Akuntansi Lanjutan Jilid 2*. PT Indeks. Jakarta
- Bonetti, Pietro, Marco M. Mattei, dan Fabrizio P. 2012. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16 (3), 13-24.
- Collins, D.W and S.P. Kothari. 1989. *An analysis of intertemporal and cross-sectional determinants of earnings response coefficients*. *Journal of Accounting and Economics*, 11 (2-3), 143- 182.
- David K. Eiteman, Arthur I. Stonehill, Michael H. Moffett. 2006. *Manajemen Keuangan Multinasional*. Erlangga. Jakarta.
- Davis-Friday, Paquita Y., L. Buky Folami, Chao-Shin Liu, dan H. Fred Mittelstaedt. "The Value Relevance of Financial Statement Recognition vs. Disclosure: Evidence from SFAS No.106". *The Accounting Review* Vol.74, No.4 (October 1999): 403-423.
- Duh, Rong., A.W. Hsu., dan P.A. Alves.2012. *The Impact of IAS 39 on the Risk Relevance of Earning Volatility: Evidence from Foreign Bank Cross Listed in the USA*. *Journal of Contemporary Accounting & Economics* 8: 23-38
- Gaynor, M. Lisa, Linda M, dan Teri L. Yohn. 2011. *Fair value accounting for liabilities: The role of disclosures in unraveling the counterintuitive income statement effect from credit risk changes*. *Accounting, Organizations and Society*, 36, 125-134.
- Hariani, Arie Rahayu dan Mohammad Nashih, 2006. *Vale Relevance Laporan Keuangan di Indonesia dan Kaitannya dengan Beban Iklan dan Promosi*, *Simposium Nasional Akuntansi* 9.
- Henning, Steven L., Barry L. Lewis, dan Wayne H. Shaw. "Valuation of the Components of Purchase Goodwill". *Journal of Accounting Research* Vol. 38, No.2 (Autumn 2000). Printed in USA.
- Horne, James C.Van dan John M. Wachowicz, JR.2007. *Fundamental of Financial Management prinsip-prinsip Manajemen Keuangan Buku Dua Edisi duabelas*. Jakarta :Salemba Empat.

- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta.
- Imamul Arifin, Giana Hadi W. 2009. membuka cakrawala ekonomi. Yayasan administrasi indonesia. Jakarta.
- Jeff, Madura. 2007. Pengantar Bisnis : Introduction to Business buku 1. Salemba Empat. Jakarta
- Warren, Carl. S, Reeve, Phillip E. Fess. 2005. Pengantar Akuntansi edisi 21. Salemba Empat JAKARTA
- Kallapur, Sanjay dan Sabrina Y.S. Kwan. "The Value Relevance and Reliability of Brand Assets Recognized by U.K. Firms". The Accounting Review Vol.79, No.1 (2004)
- Louis, Henock. "The Value Relevance of the Foreign Translation Adjustment". The Accounting Review Vol.78, No.4 (2003): 1027-1047.
- Nurlela, dan Islahudin. 2008. Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahaan dengan Prosentase Kepemilikan Manajemen sebagai Variabel Moderating. Simposium Nasional Akuntansi XI.