



Volume 01, Nomor 01
April 2012
P-ISSN: [2252-9853](#)
E-ISSN:

DOI :
**IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN
BERBASIS CLIENT-SERVER**
(Studi Kasus: PT. SAMAFITRO CABANG BANDUNG)

Rio Yunanto¹⁾, Agus Muchtar²⁾, Dony Waluya Firdaus³⁾

Program Studi Komputerisasi Akuntansi

Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer - Universitas Komputer Indonesia

abighazy@gmail.com¹⁾, boardmaker@plasa.com²⁾, dony_waluya@yahoo.com³⁾

ABSTRACT

Samafitro's Branch Office is located in Bandung at 229th RE. Martadinata street. The problems before implementation of Sales Information System, sales activities was records and calculations by paper based. They are could result in human error, so that the accounting process and the generating reports are less quickly and accurately.

Type of research that is using academic research. type of data that is using quantitative data and qualitative data. Research methods that is using explanatory and descriptive research. Technique of data collection that is using field research that consists of interview, observation and library research. Structure of system development that is using Waterfall.

Financial reporting in Sales Information System of Samafitro in accordance with financial accounting standards. The computerized data processing is well, there by reducing the occurrence of human error and produce sales reports in the Supevisor Sales and supporters report on the accounts receivable in Supervisor Accounting.

Keyword: sales information system, accounts receivable, client-server.

1. PENDAHULUAN

Samafitro adalah salah satu perusahaan penyedia solusi imaging dan printing yang terpercaya dan berpengalaman dalam memberikan solusi imaging dan printing yang mengintegrasikan perangkat keras, perangkat lunak dan solusi yang ditujukan untuk membantu pelanggan dalam siklus produksi dokumen (print & copy), distribusi dokumen (fax & email) dan management document (e-document).

Kebutuhan informasi yang berkualitas yang dirasakan oleh Samafitro mendorong perusahaan untuk merancang sistem pengolahan data khususnya untuk transaksi-transaksi yang terkait siklus penjualan, supaya menghasilkan informasi yang berkualitas dan bermanfaat yang diperlukan dalam strategi dan pengambilan keputusan oleh perusahaan. Sistem diharapkan juga dapat membantu mengolah data dengan cepat dan menghasilkan laporan-laporan yang diperlukan perusahaan melakukan suatu manajemen data perusahaan. Sistem Informasi Penjualan di Samafitro nantinya akan dapat menghasilkan informasi penjualan dan penagihan ceraca lengkap dan akurat. Cepat berarti akan menghasilkan informasi yang diinginkan dengan tepat waktu.

Penulis melakukan penelitian di Samafitro pada bagian *Supervisor Sales*, karena penulis menemukan beberapa kelemahan yaitu pada saat melaksanakan kegiatan pencatatan transaksi penjualan Samafitro masih konvensional (ditulis tangan dalam buku agenda perhitungan penjualan), sehingga dalam proses menghasilkan laporan penjualan perusahaan seringkali mengakibatkan terjadinya kesalahan baik yang disebabkan dokumen-dokumen tercecer, atau kesalahan dalam melakukan pemindahan buku pencatatan, membuat pekerjaan menjadi kurang cepat dan kurang akurat.

Metode pencatatan pada Sistem Akuntansi Penjualan Samafitro menggunakan metode pencatatan cash basic yakni pengakuan pendapatan dilakukan hanya pada saat kas atau setara kas diterima. Untuk metode persediaan barangnya yakni, sistem persediaan perpetual. Penulis melakukan penelitian pada beberapa bagian di Samafitro yaitu; Supervisor Sales, Supervisor Accounting, Warehouse, Delivery, Branch Manager.

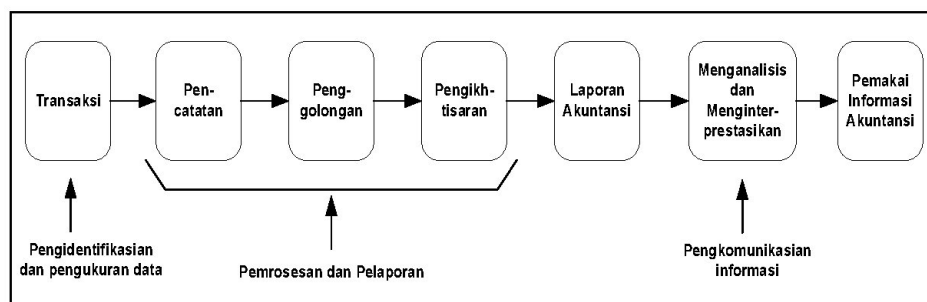
2. KAJIAN TEORITIS

Menurut Al-Bahra dalam bukunya yang berjudul Analisis dan Desain Sistem Informasi yang dimaksud dengan Perancangan adalah sebagai berikut: “Perancangan (design) memiliki tujuan untuk mendesain sistem baru yang dapat menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan yang diperoleh dari pemilihan alternatif sistem yang terbaik.” (2005:39). Sedangkan menurut Jogiyanto dalam bukunya Analisis dan Desain Sistem Informasi, mendefinisikan sistem sebagai berikut: “Suatu sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu.” (2005:1)

Basis data menurut Adi Nugroho dalam bukunya yang berjudul Konsep Pengembangan Sistem Basis Data menyebutkan: “Basis data adalah salah satu bagian dari sistem informasi secara keseluruhan.” (2005:24), dan menurut Soemarso dalam bukunya yang berjudul akuntansi Suatu Pengantar menyatakan bahwa: “Penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari menjual

barang yang mana jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.” (2004:97).

Pengertian akuntansi menurut American Accounting Association (dalam Soemarso (2004:3), dengan bukunya yang berjudul Akuntansi Suatu Pengantar) mendeskripsikan bahwa “Akuntansi adalah proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut”. Menurut Soemarso, dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Suatu Pengantar yaitu: “Proses akuntansi merupakan suatu kegiatan yang meliputi pengidentifikasian dan pengukuran data relevan untuk pengambilan keputusan, pemrosesan data, dan kemudian pelaporan informasi yang dihasilkan, pengkomunikasian informasi kepada pemakai.” (2004:20). Proses akuntansi dapat digambarkan seperti gambar di bawah ini:



Gambar 1. Proses Akuntansi

Sistem Akuntansi menurut Mulyadi dalam bukunya yang berjudul Sistem Akuntansi, mengatakan bahwa “Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan” (2001:3). Definisi tersebut dapat menguatkan pendapat Krismiaji dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi bahwa “Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis” (2002:4).

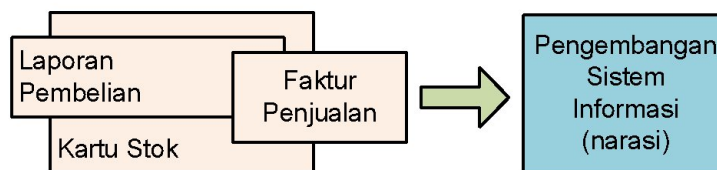
3. METODE Riset DAN PENGEMBANGAN SISTEM

Penulis melakukan pengumpulan data yang berhubungan dengan penjualan di bagian supervisor sales pada Samafitro yang bergerak di bidang dagang untuk kemudian dianalisis untuk pengambilan datanya, simpulannya dibuatkan perancangan programnya, hasil akhirnya berbentuk software yang biasa digunakan dan dimanfaatkan. Unit analisisnya adalah yang menjadi objek penelitian yaitu sistem informasi laporan penjualan. Sampel yang penulis gunakan adalah sampel nonprobabilitas yaitu kesimpulan yang ditarik dari populasi tidak dapat digeneralisasikan kepada seluruh populasi dan besar peluang anggota populasi untuk terpilih sampel tidak diketahui. Sampel yang dipilih adalah bagian-bagian yang terkait dengan penjualan dan penerimaan kas penjualan yaitu bagian supervisor sales, supervisor finance, supervisor, accounting, delivery dan warehouse.

Desain penelitian yang penulis gunakan pada waktu penelitian yaitu menggunakan desain penelitian dengan data primer dan data sekunder, karena dalam melakukan penelitian, penulis bertujuan memperoleh data yang sesuai dengan fakta dan dapat dipercaya. Jenis data menurut Sugiyono dalam bukunya yang berjudul Metodologi Penelitian Bisnis mendefinisikan jenis data sebagai berikut: "Data Kuantitatif adalah penelitian yang jenis datanya berupa angka atau data kualitatif yang diangkakan. Data Kualitatif adalah penelitian yang jenis datanya dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat dan gambar." (2002:307). Penulis memilih jenis data ini karena data yang diperoleh jenis datanya berbentuk kata, kalimat dan gambar yang sangat dibutuhkan untuk kepentingan penelitian dan agar data yang diperoleh untuk penyusunan tugas akhir ini lebih akurat.

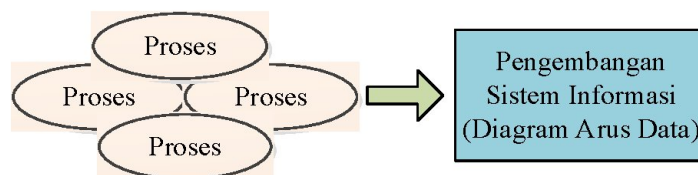
Adapun Metodologi Pengembangan Sistem yang digunakan oleh penulis yaitu metodologi yang berorientasi pada keluaran, proses, dan data. Menurut Tata Sutabri dalam bukunya yang berjudul Analisa Sistem Informasi, menyatakan bahwa:

"Metodologi ini disebut juga metodologi tradisional karena dalam tahapan pengembangan sistem tanpa dibekali dengan teknik dan piranti yang memadai, seperti cara menganalisis, menggambarkan sistem, sehingga sering juga disebut Metodologi System Development Life Cycle (SDLC), dimana fokus utama metodologi ini adalah pada keluaran/output seperti laporan laporan penjualan, laporan pembelian dan lain sebagainya." (2004:69)



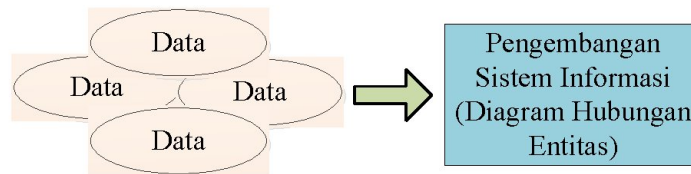
Gambar 2. Metodologi Berorientasi Keluaran

Penulis menggunakan metode ini karena metodologi ini telah dilengkapi dengan alat-alat (tool) dan teknik-teknik yang dibutuhkan untuk pengembangan sistem, alat yang digunakan antara lain data flow diagram (DFD), dan bagan terstruktur. Fokus utama metodologi ini pada proses dengan menggambarkan dunia nyata yang memakai data flow diagram.



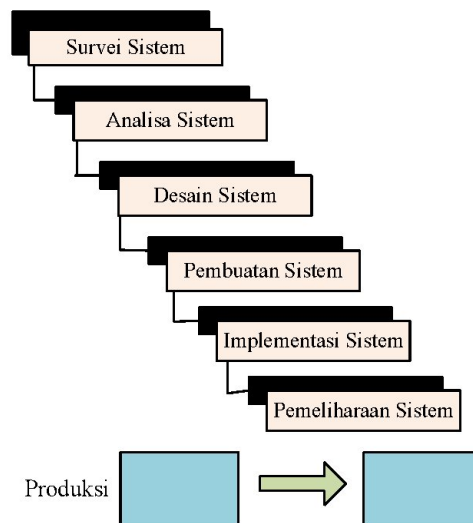
Gambar 3. Metodologi Berorientasi Proses

Metodologi yang berorientasi disebut juga metodologi model informasi. Alat yang digunakan untuk membuat model adalah entity relational diagram (ERD). ERD dalam tahap perancangan sistem, berfokus pada data, dimana dunia nyata digambarkan dalam bentuk entitas, atribut data serta hubungan antar data tersebut.



Gambar 4. Metodologi Berorientasi Data

Model pengembangan sistem yang digunakan oleh penulis adalah Waterfall. Definisi waterfall menurut Sutabri Tata dalam bukunya yang berjudul Analisa Sistem Informasi adalah sebagai berikut: "Penerapan tahapan pengembangan sistem informasi dengan cara Waterfall adalah dimana setiap tahap harus diselesaikan terlebih dahulu secara penuh sebelum diteruskan ke tahap berikutnya untuk menghindari terjadinya pengulangan tahapan." (2004:62).

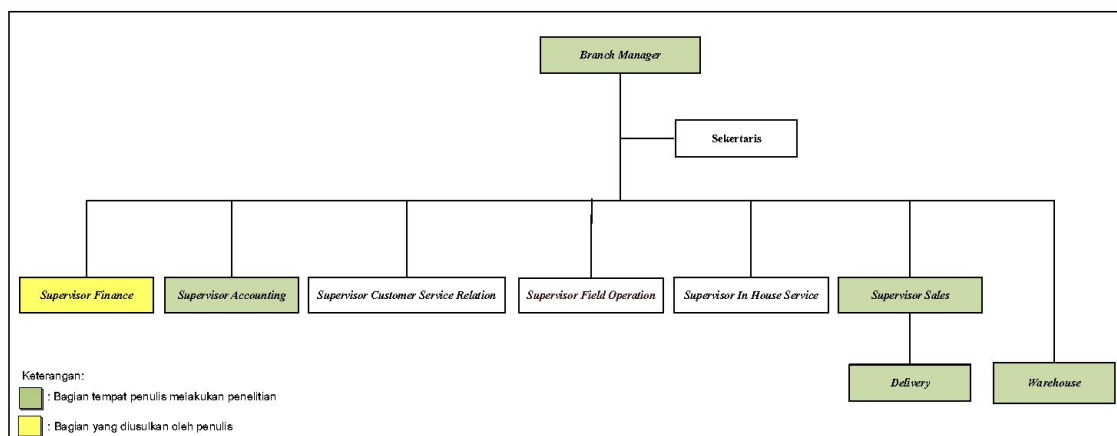


Gambar 5. Waterfall

Pengembangan Sistem Informasi Penjualan harus dilakukan secara bertahap dimana tahapan-tahapan tersebut dilakukan sesuai prosedur dan pelaksanaannya harus dilakukan secara berurutan agar tidak terjadi pengulangan tahapan apabila terjadi kesalahan.

4. ANALISIS DATA

Analisis yang dilakukan penulis dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung bagaimana proses bisnis dari Samafitro untuk berbagai aktifitas yang terkait siklus penjualan, pengelolaan piutang, siklus akuntansi dan laporan keuangan. Pengamatan yang dilakukan penulis dimulai dari struktur organisasi milik Samafitro cabang Bandung. Struktur organisasi Samafitro cabang Bandung tersebut dipimpin oleh seorang brach manager dibantu oleh 9 orang staf.



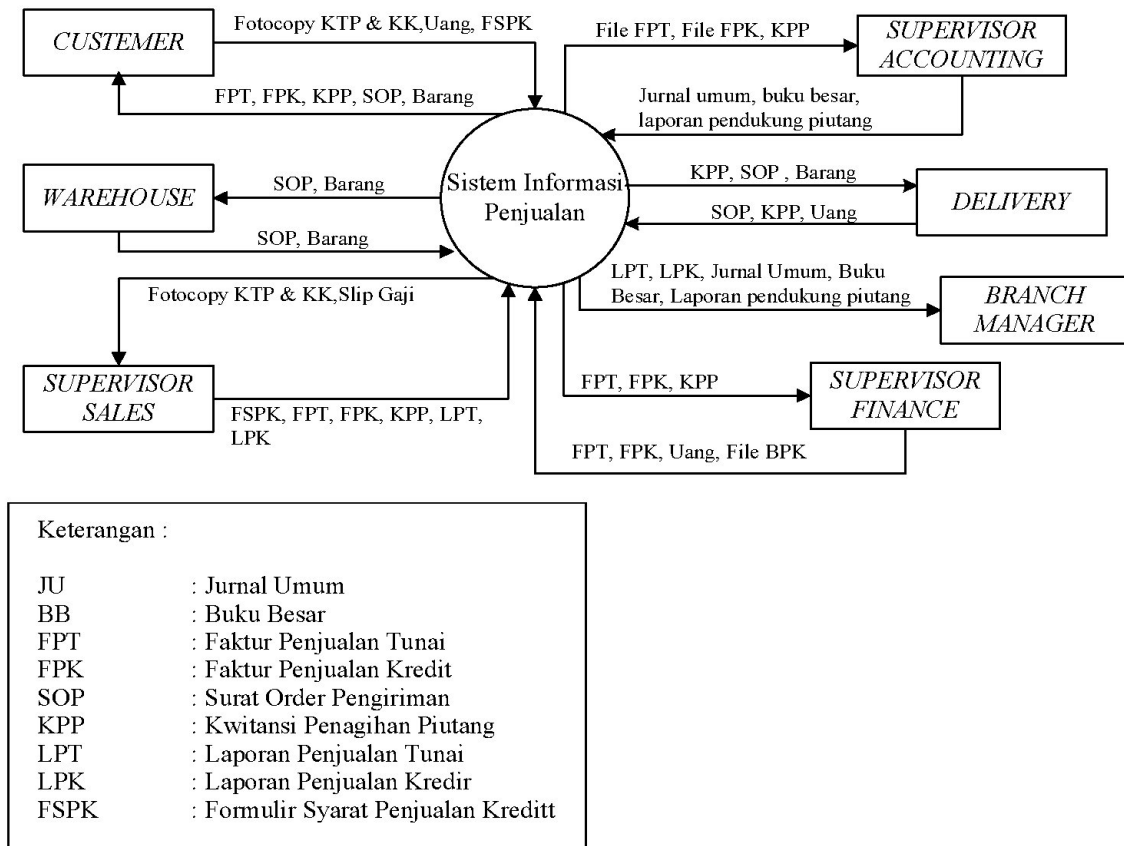
Gambar 6. Struktur Organisasi Samafitro cabang Bandung

Setiap aktifitas yang dilakukan para staf dan pimpinan dalam struktur organisasi Samafitro menggunakan alat komunikasi berupa dokumen dan bukti transaksi, dimana setiap dokumen dan bukti transaksi telah menggunakan bentuk dan format yang baku. Adapun dokumen dan catatan yang digunakan adalah sebagai berikut:

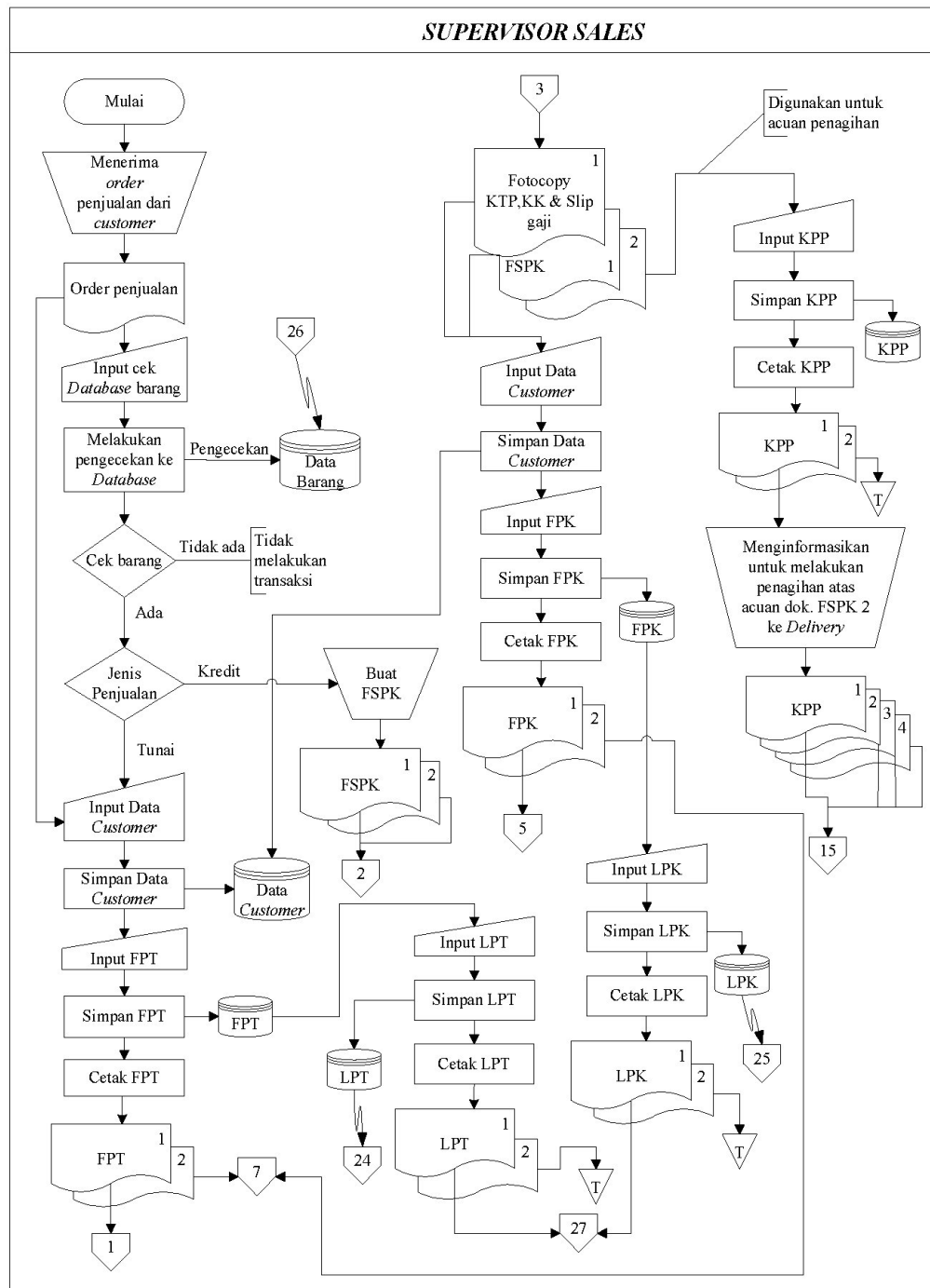
- 1) FPT (Faktur Penjualan Tunai) digunakan sebagai bukti transaksi penjualan tunai.
- 2) FPK (Faktur Penjualan Kredit) digunakan sebagai bukti transaksi penjualan kredit.
- 3) KPP (Kwitansi Penagihan Piutang), digunakan sebagai bukti resmi penagihan piutang terhadap customer yang melakukan penjualan kredit.
- 4) SOP (Surat Order Pengiriman), digunakan sebagai bukti atau surat jalan untuk pengiriman barang ke customer.
- 5) LPT (Laporan Penjualan Tunai), dibuat sebagai laporan penjualan tunai untuk diserahkan ke Branch Manager.
- 6) LPK (Laporan Penjualan Kredit), dibuat sebagai laporan penjualan kredit untuk diserahkan ke Branch Manager.
- 7) Laporan Pendukung Piutang, dibuat untuk laporan pendukung piutang khusus yang penjualan kredit.
- 8) FSPK (Formulir Syarat Penjualan Kredit), digunakan sebagai syarat untuk melakukan transaksi penjualan kredit.
- 9) Buku Besar.
- 10) Jurnal Umum.
- 11) BPK (Bukti Penerimaan Kas).

5. PEMBAHASAN

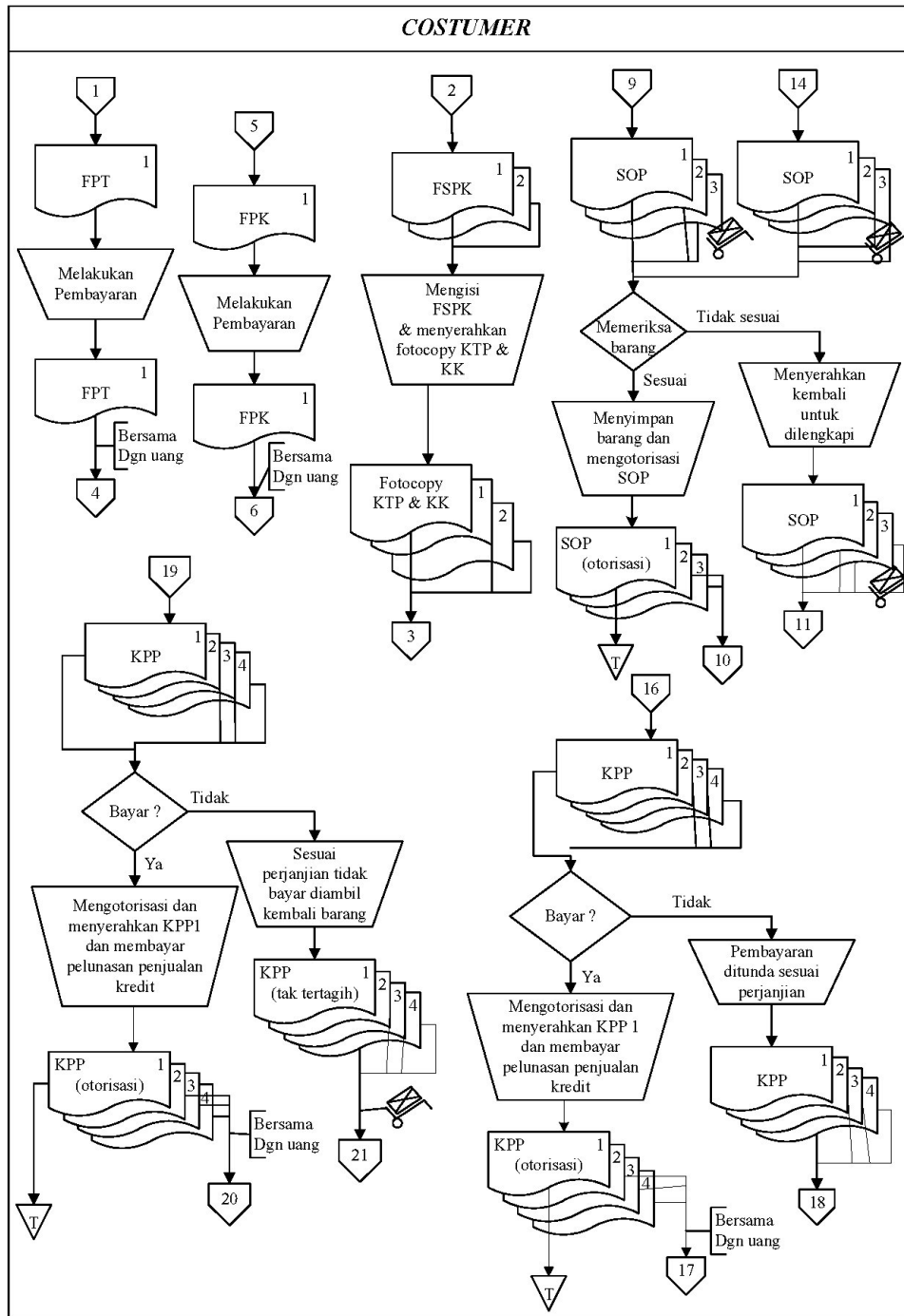
Penggambaran Sistem Informasi Penjualan didalam proses bisnis Samafitro menggunakan alat pemodelan yang dikenal sebagai diagram konteks. Diagram konteks dibawah ini menggambarkan bagaimana interaksi masing-masing entitas dengan sistem. Selain diagram konteks, digunakan juga bagan alir sistem (*flowchart system*) yang dapat menggambarkan bagaimana keterlibatan dan uraian pekerjaan dari masing staf dalam struktur organisasi Samafitro.



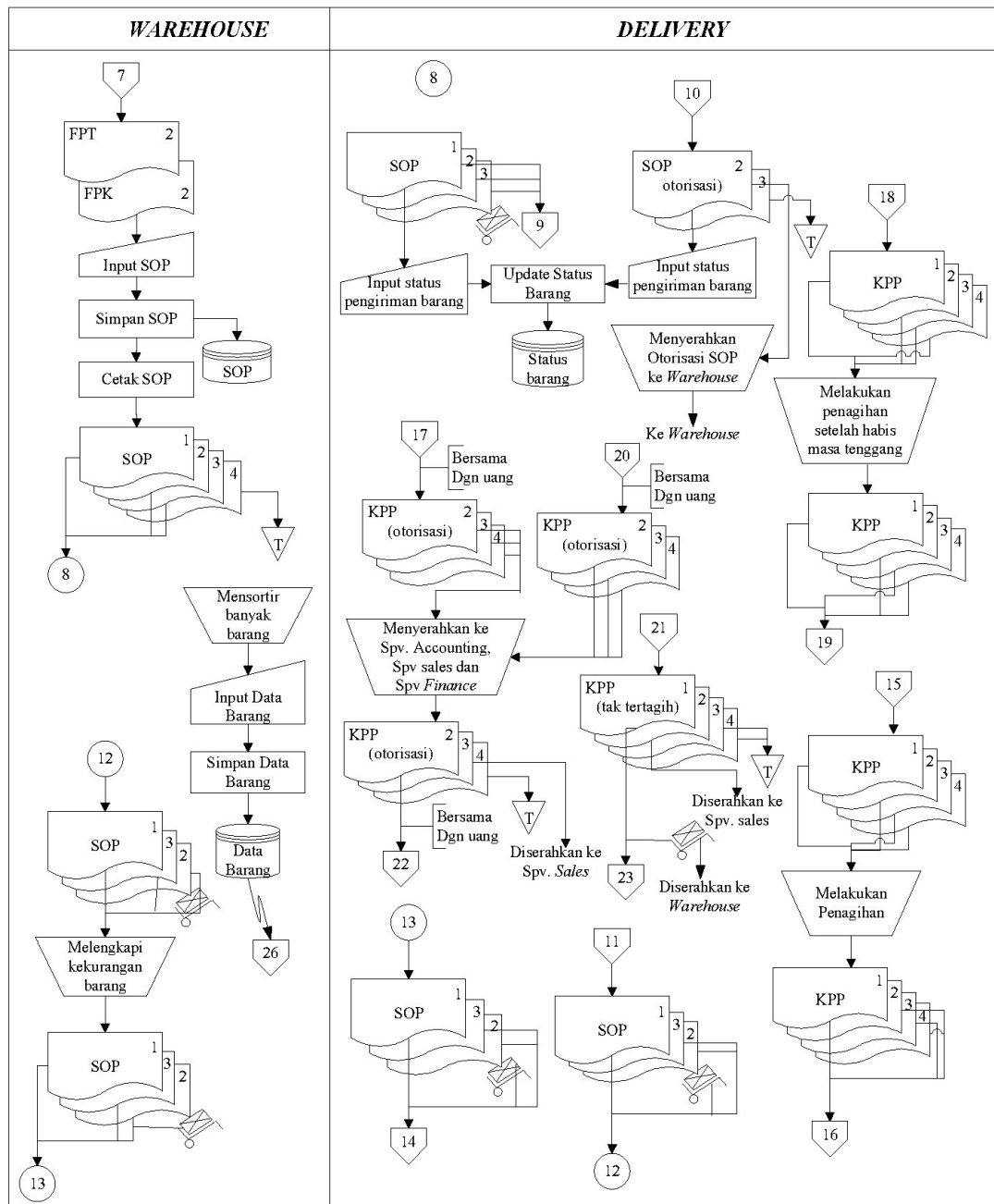
Gambar 7. Diagram Konteks Sistem Informasi Penjualan



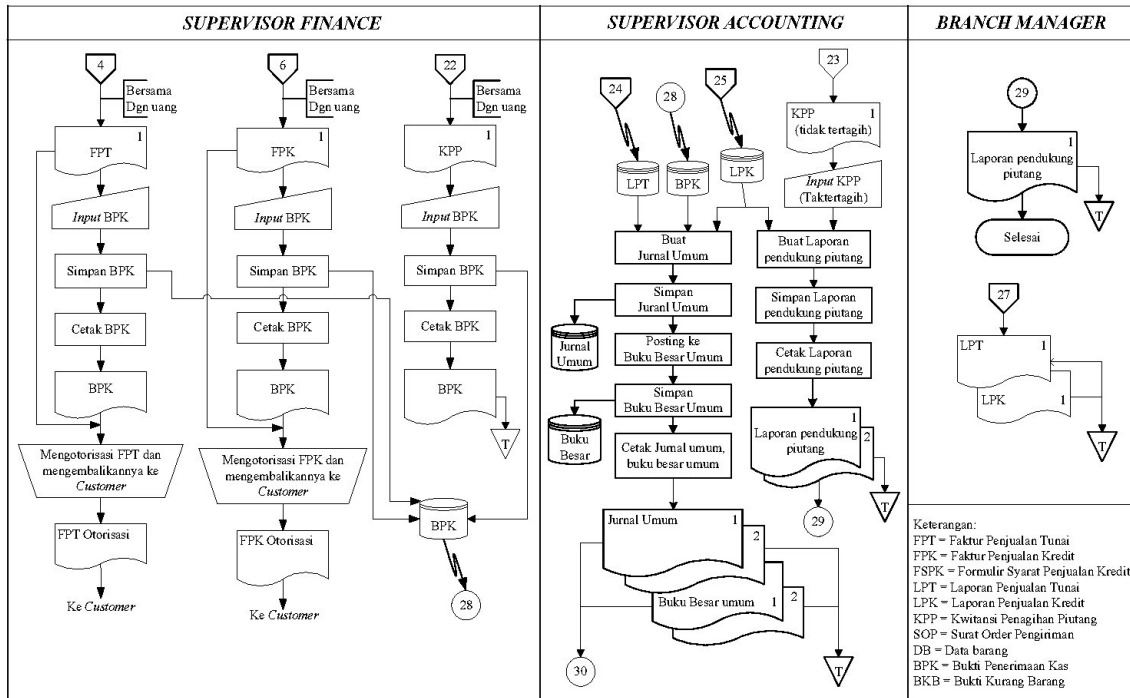
Gambar 8. Bagan Alir Sistem Informasi Penjualan (1)



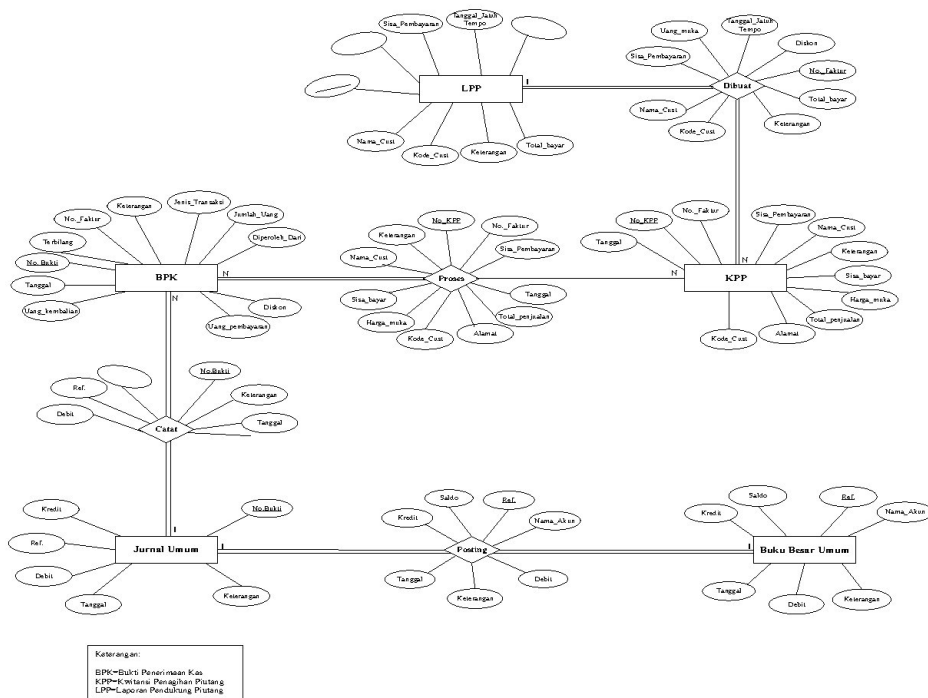
Gambar 9. Bagan Alir Sistem Informasi Penjualan (2)



Gambar 10. Bagan Alir Sistem Informasi Penjualan (3)



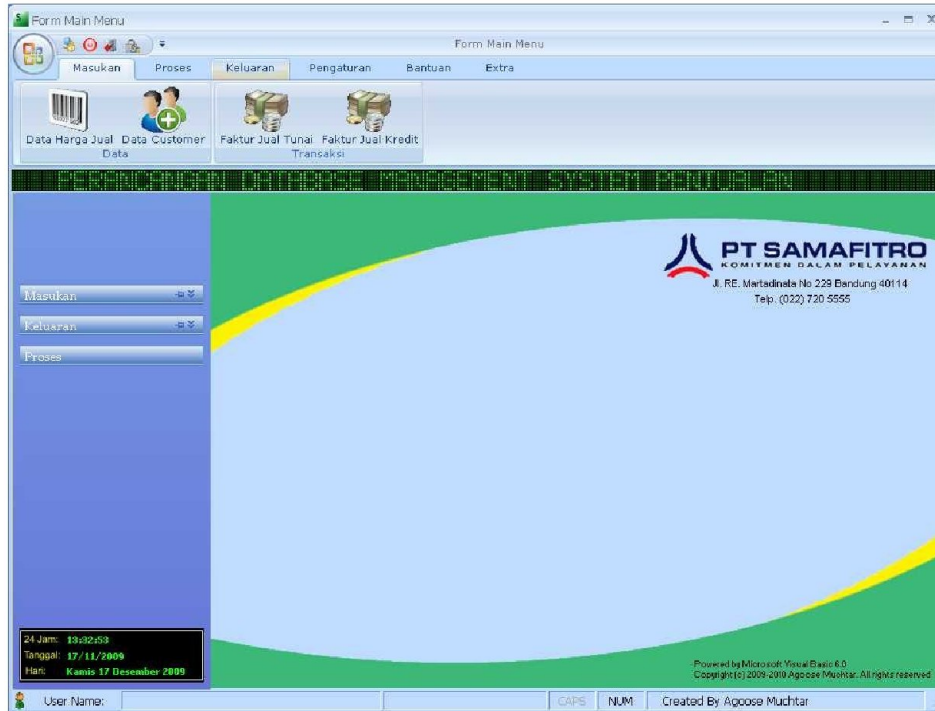
Gambar 11. Bagan Alir Sistem Informasi Penjualan (4)



Gambar 12. Entity Relationship Diagram

Implementasi Sistem Informasi Penjualan Samafitro menghasilkan suatu aplikasi untuk dapat digunakan oleh seluruh staf dalam struktur organisasi Samafitro. Aplikasi ini telah menggunakan

teknologi jaringan client-server, dimana masing-masing staf dapat terhubung secara langsung dengan staf lain yang memiliki keterkaitan tugas dalam suatu siklus. Berikut ini merupakan tampilan form aplikasi dan tampilan dokumen/laporan yang dihasilkan oleh Sistem Informasi Penjualan Samafitro.



Gambar 13. Tampilan From Utama Sistem Informasi Penjualan

Kode	Merk	Nama Barang	Qty	Harga Pokok	Harga Tunai	Harga Kredit	Garansi
EP001	Epson	Epson Stylus TX200	42	1680000	1750000	1850000	1 Tahun
CN002	Canon	Canon Pixma MP145	47	895000	945000	985000	2 Tahun
HP003	HP	HP Photosmart C4480	46	1270000	1410000	1550000	1 Tahun
EP004	Epson	Epson T11	34	670000	705000	745000	2 Tahun

Gambar 14. Tampilan Form Input Harga Jual

NO	No Faktur	Kode Barang	Nama Barang	Jumlah	Harga	Total Har

Gambar 15. Tampilan Form Input Faktur Penjualan



Kantor Cabang
 Jl. RE. Martadinata No. 229 Bandung 40114
 Telp: (022) 720 5555

FAKTUR PENJUALAN KREDIT						
Kode Customer	Cus002	Tanggal	: 01-Februari-2010			
Nama Customer	Sumiati	Tanggal Jatuh Tempo	: 03-Maret-2010			
No. Faktur	FPK/02/10/002	Termin	: 2/10, n/30			
Kode Barang	Nama Barang	Jumlah	Harga/Unit	Total Harga	Diskon	Garansi
HP003	HP Photosmart C4480	1	Rp 1.550.000	Rp 1.550.000	Rp 0	1 Tahun
EP004	Epson T11	2	Rp 745.000	Rp 1.490.000	Rp 0	2 Tahun
Total Harga				Rp3.040.000		
Diskon				Rp0		
Total Bayar				Rp3.040.000		
Uang Muka				Rp1.500.000		
Sisa Pembayaran				Rp1.540.000		
Satu Juta Lima Ratus Ribu Rupiah						

Gambar 16. Tampilan Cetak Faktur Penjualan

Gambar 17. Tampilan Form Input Penerimaan Kas



BUKTI PENERIMAAN KAS			
No. Bukti :	BPK/01/10/001	No. Faktur :	FPK/01/10/001
Tanggal :	29-Januari-2010		
Sudah Terima Dari	Customer		
Uang Sebanyak	Rp1.700.000		
Diskon	Rp0		
Uang yang dibayarkan	Rp1.700.000		
Uang Kembali	Rp0		
Untuk Transaksi	Penjualan Kredit		
Keterangan	Pembayaran Penjualan Kredit		
	Satu Juta Tujuh Ratus Ribu Rupiah		
			Bandung,01-Februari-2010

Gambar 18. Tampilan Cetak Bukti Penerimaan Kas

Jurnal Umum

Perbulan

Bulan: Tahun:

Pertahun

Tahun:

Cetak Preview Cetak Preview

Gambar 19. Tampilan Form Jurnal Umum

Tanggal	No. Bukti	Keterangan	Ref.	Debit	Kredit
04-Februari-2010	BPK/02/10/001	Kas	111	Rp10.290.000	Rp0
04-Februari-2010		Potongan Tunai	421	Rp210.000	Rp0
04-Februari-2010		Penjualan	411	Rp0	Rp10.500.000
04-Februari-2010		Harga Pokok Penjualan	51	Rp1.660.000	Rp0
04-Februari-2010		Persediaan Barang Dagangan	113	Rp0	Rp1.660.000
04-Februari-2010	BPK/02/10/002	Kas	111	Rp2.300.000	Rp0
04-Februari-2010		Piutang Dagang	112	Rp2.350.000	Rp0
04-Februari-2010		Penjualan	411	Rp0	Rp4.650.000
04-Februari-2010		Harga Pokok Penjualan	51	Rp1.270.000	Rp0
04-Februari-2010		Persediaan Barang Dagangan	113	Rp0	Rp1.270.000
04-Februari-2010	001/STP/2/2010	Franco Gudang	514	Rp30.000	Rp0
04-Februari-2010		Kas	111	Rp0	Rp30.000
27-Februari-2010	KFP/1.2/09/001	Penjualan	411	Rp2.350.000	Rp0
27-Februari-2010		Piutang Dagang	112	Rp0	Rp2.350.000
27-Februari-2010		Persediaan Barang Dagangan	113	Rp1.270.000	Rp0
27-Februari-2010		Harga Pokok Penjualan	51	Rp0	Rp1.270.000
Total				Rp21.730.000	Rp21.730.000

Bandung, 04-Februari-2010

Mengetahui,
Branch Manager

Dibuat oleh,
Supervisor Accounting

Gambar 20. Tampilan Cetak Jurnal Umum

Gambar 21. Tampilan Form Buku Besar Umum



BUKU BESAR UMUM

Periode : 1 Januari - 31 Desember 2010

Nama Akun : Piutang Tak Tertagih

Ref : 2.2.3

Tanggal	Keterangan	Ref.	Debet	Kredit	Saldo	
					Debet	Kredit
27-Februari-2010	Piutang Dagang	112	Rp 1.540.000	Rp0	Rp 1.540.000	Rp 0

Gambar 22. Tampilan Cetak Buku Besar Umum



LAPORAN PENDUKUNG PIUTANG

Periode : 1 Januari - 31 Desember 2010

Tanggal	Tanggal Jatuh Tempo	No. Faktur	Kode Customer	Nama Customer	Total Bayar	Diklan	Uang Muka	Sisa Pembayaran	Keterangan
29-Januari-2010	28-Februari-2010	PFK/01/18/001	Cus001	Ahmad Cahyo	Rp 3.700.000	Rp 0	Rp 1.700.000	Rp 2.000.000	Barang Diklan
01-Februari-2010	03-Maret-2010	PFK/02/18/002	Cus002	Suman	Rp 3.040.000	Rp 0	Rp 1.300.000	Rp 1.740.000	Tidak Tertagih

Bandung 01-Februari-2010

Branch Manager,

Dibuat Oleh:
Supervisor Accounting

Gambar 23. Tampilan Cetak Laporan Pendukung Piutang

6. Simpulan Dan Saran

Simpulan

Sistem Informasi Penjualan pada Samafitro, telah berusaha mengikuti perkembangan teknologi informasi dan komputer sesuai kebutuhan penggunanya, maka kesimpulan dari implementasi sistem tersebut yaitu;

- A. Kegiatan transaksi penjualan dan pelaporan yang masih dilakukan dengan cara konvensional dan menggunakan kertas kerja, memungkinkan terjadinya kesalahan pencatatan dan perhitungan yang berakibat pada proses yang kurang efektif dan efisien.
- B. Interkoneksi pada Sistem Informasi Penjualan Samafitro berbasis client server didukung dengan teknologi database Ms. SQL Server 2000, sehingga masing-masing bagian yang terlibat didalam sistem dapat saling terintegrasi secara baik dan efisien.
- C. Sistem Informasi Penjualan pada Samafitro saat ini telah dapat menghasilkan informasi secara otomatis, yaitu; laporan penjualan tunai, laporan penjualan kredit, proses jurnal umum, buku besar umum, buku besar pembantu piutang dan laporan pendukung piutang.
- D. Informasi piutang pelanggan pada Sistem Informasi Penjualan Samafitro sangat membantu bagian supervisor finance dalam mengelola penagihan piutang sehingga risiko terjadinya piutang yang tak tertagih dapat diminimalkan.

Saran

- A. Struktur Organisasi dan *job description* harus sesuai, tidak boleh terjadi penyalahan dalam melakukan tugas dan fungsi yang dijabat. Fungsi keuangan dan fungsi akuntansi harus dipisah, sehingga dalam pengendaliannya dapat menghasilkan pembuatan laporan penjualan dan laporan keuangan yang relevan, akurat dan tepat waktu. Penulis merancang *Database Management System* Penjualan dengan menggunakan Microsoft Visual Basic 6.0 dapat membantu dan mempermudah dalam pembuatan laporan penjualan. Agar *Database Management System* Penjualan pada bagian *Supervisor Sales, Warehouse, Supervisor Finance dan Supervisor Accounting* pada PT Samafitro cabang Bandung dapat digunakan dengan optimal, maka perlu adanya dukungan *hardware* dan *software* yang memadai sehingga dapat dioperasikan dengan kecepatan yang maksimal. Perusahaan menggunakan *Processor* Intel Pentium IV, *memory* DDR 256MB, *Harddisk* 40Gb. Perusahaan harus meng-*upgrade memory* yang tadinya 256 MB menjadi 512 MB agar dapat menjalankan program ini dengan maksimal.
- B. Program aplikasi *Database Management System* Penjualan yang telah dibuat, dapat dikembangkan dimasa yang akan datang, mengingat fasilitas dan kemampuan program ini masih perlu ditingkatkan.

DAFTAR REFERENSI

- Donald E. Keiso, Jerry J. Weygandt, dkk. 2002. Penerjemah: Herman Wibowo, Ancella A. Hermawan. Akuntansi Intermediate. Jakarta: Erlangga.
- Fatansyah. 2004. Basis Data. Bandung: Informatika
- Hall, A. James. 2004. Penerjemah: Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2001. Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta : Raja Graf. Persada.
- HM, Jogiyanto. 2005. Analisis dan Desain Sistem. Yogyakarta: Andi Offset.
- Krismiaji, 2005. Sistem Informasi Akuntansi, Yogyakarta : Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi Edisi 3 Cetakan 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Nazir, Moh. 2003. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Ramadhan, Arief. 2005. SQL Server dan Visual Basic 6.0. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- SR Soemarso. 2004. Akuntansi Suatu Pengantar Buku 1 Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- SR Soemarso. 2005. Akuntansi Suatu Pengantar Buku 2 Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2001. Metode Penelitian Bisnis (8th ed). Bandung: Alfabeta.
- Susanto, Azhar. 2004. Sistem Informasi Akuntansi Konsep dan Pengembangan Berbasis Komputer. Bandung: Linggajaya.
- Hidayat, Syarifudin. 2002. Metodologi Penelitian. Jakarta: Salemba Empat.
- Yunus, Hadori dan Harnanto. 2004. Akuntansi Keuangan Lanjutan Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.

PROFIL PENULIS

PENULIS 1

Nama Lengkap : Rio Yunanto
Alamat : Jl. Diapati Ukur 112 Bandung
No. Telp : 0857-208-360-23
Email : abighazy@gmail.com



PENULIS 2

Nama Lengkap : Agus Muchtar
Alamat : Jln. Pramuka No. 39 RT22/RW04 Kuningan 45571
No. HP : 08132222344
Email : boardmaker@plasa.com



PENULIS 3

Nama Lengkap : Dony Waluya Firdaus
Alamat : Jln. Diapati Ukur 112-114 Bandung 40132
No Telp : 0856 2426 8753
Email : dony_waluya@yahoo.com

