

RISK - BASED AUDIT ATAS SIKLUS PENDAPATAN PADA PT. SUPRANUSA INDOGITA

Dimas Rahmadi

dimas_rahmadi88@yahoo.com

Sapari

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

In the free trade era, Indonesia has great potency to become prospective market for companies in running their business because it is supported by high power consumptive society. The company goals might fail, if the risk management process does not run effectively. It shows how important the risk management and the role of internal audit for a company in order to survive in encountering the environment turbulence or even the tight competition. This research is meant to develop the risk based audit method on revenue cycle at PT Supranusa Indogita. By using risk based audit, when the risk is getting high, the attention that is needed is getting high as well, so it can assure that the risk adequacy on a company has been managed in accordance with risk limit which has been determined by the company. The field study has been applied as the method and the data collection technique has been carried out by conducting observation, interview, and inspection. The result of the research shows that risk source is lied on the weak correlation of a system or procedure (process, human resources or internal control), uncondicioework environment and some loose policies in dealing with the emerging problems which has great potency to influence the security of company assets, the reliability of report and information which is related to the financial and its functional efficiency and effectiveness in using company resources.

Keywords: *Internal Audit, Risk Based Audit, Risk Sources*

ABSTRAK

Memasuki era perdagangan bebas, Indonesia berpotensi besar menjadi pasar yang menjanjikan bagi perusahaan dalam menjalankan bisnisnya karena didukung oleh daya konsumsi masyarakat yang tinggi. Tujuan perusahaan bisa gagal apabila proses manajemen risiko dan pengelolaan risiko di perusahaan tidak efektif. Hal tersebut menunjukkan betapa pentingnya manajemen risiko dan peran dari audit internal bagi suatu perusahaan agar dapat *survive* menghadapi turbulensi lingkungan maupun ketatnya persaingan. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan metode Audit Berbasis Risiko atas Siklus Pendapatan pada PT. Supranusa Indogita. Dengan audit berbasis risiko, maka semakin besar risiko semakin besar perhatian yang harus diberikan sehingga dapat meyakinkan bahwa kecukupan risiko pada sebuah perusahaan dikelola sesuai dengan batasan risiko yang ditetapkan perusahaan. Metode dalam penelitian ini adalah studi lapangan adapun teknik yang digunakan adalah observasi (pengamatan), wawancara (*interview*) dan inspeksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sumber risiko terletak pada adanya ikatan yang lemah dari sebuah sistem dan prosedur (proses, sumber daya manusia, atau pengendalian internal), lingkungan dan cara kerja yang tidak kondusif di samping beberapa kebijakan perusahaan yang dinilai terlalu longgar dalam menghadapi permasalahan yang muncul sangat berpotensi untuk mempengaruhi keamanan aset perusahaan, keandalan laporan dan informasi yang terkait dengan keuangan, serta efisiensi dan efektifitas fungsional dalam hal pemakaian sumber daya perusahaan.

Kata kunci: *Audit Internal, Audit Berbasis Risiko, Sumber Risiko*

PENDAHULUAN

Kini era globalisasi telah terbuka, suatu hal yang pasti bahwa setiap entitas akan merasakan kerasnya persaingan bisnis yang tentunya kian ketat. Persaingan ketat ini tentunya akan menimbulkan resiko yang akan dihadapi oleh entitas baik dari dalam maupun dari luar yang mana akan membuat setiap entitas akan mengalami kesulitan yang kompleks demi mencapai tujuannya. Guna mengantisipasi dan mengatasi risiko-risiko tersebut, dibutuhkan praktek tata kelola serta fungsi manajemen risiko yang baik agar risiko-risiko yang ada tidak menimbulkan penyimpangan tujuan entitas dapat diyakini tidak terganggu pencapaiannya.

Tentu masih lekat dalam ingatan tentang kasus PT Katarina Utama Tbk berdiri pada tanggal 20 Juni 1997 sebagai perusahaan *reseller of Katherine Radio* merek *Katherine* dari Jerman. Katarina saat ini adalah Ericsson, sebuah perusahaan *engineering* terkemuka dan diminati. Pada tahun 2004 perseroan mulai memasuki kegiatan usaha di bidang *engineering* untuk Ericsson dan penyelenggara telekomunikasi yang lain. Pada tahun 2008, perseroan mengubah status Perseroan Tertutup menjadi Perseroan Terbuka dan selanjutnya pada tanggal 14 Juli 2009 Perseroan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia dengan menawarkan 210.000.000 (Dua ratus sepuluh juta) lembar Saham biasa dengan nominal Rp 100 per saham kepada masyarakat dengan harga Rp 160 per saham. PT Katarina Utama melakukan penawaran umum yang terhimpun ini diduga diselewengkan oleh pihak manajemen, dan hanya sebagian kecil dana penawaran umum yang direalisasikan. Selain itu PT Katarina Utama juga melakukan pemalsuan Laporan Keuangan tahun 2008 dan 2009. Laporan tersebut dipercantik dengan menaikkan jumlah pendapatan dan asset, guna menarik investor yang akan membeli saham PT Katarina Utama. Kasus tersebut menunjukkan terjadinya risiko yang menimbulkan *surprise* merupakan akibat dari proses manajemen risiko yang tidak efektif, sehingga dipastikan akan menghambat bahkan menggagalkan pencapaian tujuan organisasi yang memiliki reputasi. Refleksi kasus penyimpangan yang diakibatkan kelemahan pengelolaan risiko, menunjukkan betapa pentingnya manajemen risiko dan peran dari unit kerja audit internal bagi suatu entitas agar dapat *survive* menghadapi turbulensi lingkungan maupun ketatnya persaingan. Perkembangan proses tata kelola perusahaan beberapa tahun terakhir, memperlihatkan kecenderungan meningkatnya perhatian dan pemahaman manajemen untuk dapat mengelola risiko bisnisnya secara baik. Hal ini antara lain dapat dilihat dari adanya kebijakan-kebijakan yang terkait dengan manajemen risiko maupun pembentukan unit kerja manajemen risiko dan audit internal. Dalam pentingnya penilaian risiko pada teori audit maupun praktik audit yang menunjukkan bahwa audit adalah "*recursive process of evidence-driven, belief based risk assessment.*" Standar audit terbaru di USA, *The Public Company Accounting Oversight Board* (2010) juga menegaskan kembali pentingnya penilaian risiko oleh auditor.

Memasuki era perdagangan bebas, Indonesia berpotensi besar menjadi pasar yang menjanjikan bagi entitas dalam menjalankan bisnisnya dalam skala domestik maupun ekspor karena didukung oleh daya konsumsi yang tinggi, jumlah penduduk yang banyak dan pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan. Tiap entitas kini berlomba-lomba guna memperluas pangsa pasarnya, tidak terkecuali yang dialami pula oleh entitas bisnis dibidang manufaktur karet.

PT Supranusa Indogita merupakan perusahaan manufaktur swasta yang bergerak di bidang karet. Mengingat banyaknya jenis produk yang diperdagangkan dalam perusahaan ini, tentunya semakin kompleks pula masalah-masalah yang terjadi pada beberapa siklus aktivitas bisnis nya khususnya pada siklus pendapatan. Untuk itu, PT Supranusa Indogita sangat memerlukan adanya audit internal berbasis risiko untuk mengetahui, mengantisipasi dan menanggulangi risiko, sehingga dapat memberikan rekomendasi yang diyakini dapat membantu perusahaan dalam usaha mencapai tujuannya dan khususnya informasi yang

merupakan *output* dari siklus pendapatan dapat disajikan secara tepat guna, tepat waktu, dan sesuai dengan kebutuhan.

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah (1) risiko apa saja beserta dampaknya yang terdapat pada siklus pendapatan dan selama audit berbasis risiko berlangsung; (2) Rekomendasi apa yang seharusnya diberikan atas kontrol risiko, baik yang sudah ada maupun yang belum ada pada siklus pendapatan. Dengan adanya penelitian ini diharapkan untuk mengetahui risiko apa saja beserta dampaknya yang berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap efisiensi dan efektivitas siklus pendapatan dan untuk mengetahui rekomendasi apa yang seharusnya diberikan sebagai kontrol atas risiko yang sudah ada pada siklus pendapatan.

TINJAUAN TEORETIS

Audit Internal

Sawyer *et al.*, (2005:10) Audit internal adalah sebuah penilaian yang sistematis dan objektif yang dilakukan auditor internal terhadap operasi dan kontrol yang berbeda-beda dalam organisasi untuk menentukan apakah (1) informasi keuangan dan operasi telah akurat dan dapat diandalkan; (2) resiko yang dihadapi perusahaan telah diidentifikasi dan diminimalisasi; (3) peraturan eksternal serta kebijakan dan prosedur internal yang bisa diterima telah diikuti; (4) kriteria operasi yang memuaskan telah terpenuhi; (5) sumber daya telah digunakan secara efisien dan ekonomis; dan (6) tujuan organisasi telah dicapai secara efektif. Semua dilakukan dengan tujuan untuk dikonsultasikan dengan manajemen dan membantu anggota organisasi dalam menjalankan tanggung jawabnya secara efektif. Menurut Tugiman (2006:44) tujuan pengendalian intern adalah meyakinkan keandalan (reliabilitas dan integritas) informasi; kesesuaian dengan berbagai kebijaksanaan, rencana, prosedur, dan ketentuan perundang-undangan; perlindungan terhadap harta organisasi; penggunaan sumber daya yang ekonomis dan efisien, serta tercapainya berbagai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan. Menurut Sawyer *et al* (2005:27) menunjukkan bahwa meskipun audit internal yang *modern* memiliki cakupan yang luas, tetapi bentuk praktik audit saat ini terbagi atas tiga kategori dasar, yaitu: (1) keuangan, analisis aktivitas ekonomi sebuah entitas yang diukur dan dilaporkan menggunakan metode akuntansi; (2) ketaatan, penelaahan atas kontrol keuangan dan operasi serta transaksi untuk melihat kesesuaiannya dengan aturan, standar, regulasi, dan prosedur yang berlaku; (3) operasional, telaah komprehensif atas fungsi yang bervariasi dalam perusahaan untuk menilai efisiensi dan ekonomi operasi serta efektivitas fungsi-fungsi tersebut dalam mencapai tujuannya.

Siklus Pendapatan

Menurut Romney dan Steinbart (2004:472) menunjukkan bahwa siklus aktivitas bisnis adalah sekelompok proses bisnis yang saling berhubungan di mana di dalamnya terdapat lima siklus aktivitas bisnis utama, yaitu pendapatan, pembelian dan pengendalian sediaan, produksi, personalia, dan keuangan. Empat aktivitas dasar bisnis yang biasanya dilakukan dalam penjualan adalah: (1) penerimaan pesanan dari para pelanggan; (2) pengiriman barang; (3) penagihan dan piutang usaha; (4) penagihan kas. Romney dan Steinbart (2004:30) menyatakan bahwa di dalam siklus pendapatan, sistem dan prosedur yang didesain dengan baik harus menyediakan pengendalian yang memadai untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan berikut ini tercapai: (1) semua transaksi telah diotorisasi dengan benar; (2) semua transaksi yang dicatat adalah *valid* (benar-benar terjadi); (3) semua transaksi yang *valid* dan disahkan, telah dicatat; (4) semua transaksi dicatat dengan akurat; (5) aset (kas, sediaan, dan data) dijaga dari kehilangan, ataupun pencurian; (6) aktivitas bisnis dilaksanakan secara efektif dan efisien. Mengenai risiko dan pengendalian yang ada dalam siklus pendapatan, akan dijelaskan ke dalam tabel berikut :

Tabel 1
Daftar Risiko pada Siklus Pendapatan

Proses atau aktivitas	Risiko	Prosedur Pengendalian yang Dapat Diterapkan
Entri pesanan Penjualan	1 Pesanan pelanggan yang tidak lengkap atau tidak akurat	1 Pemeriksaan edit entri data
	2 Penjualan secara kredit ke pelanggan yang memiliki catatan kredit buruk	2 Persetujuan kredit oleh manajer bagian kredit; bukan oleh fungsi penjualan; catatan yang akurat atas saldo rekening pelanggan
	3 Legitimasi pesanan	3 Tanda tangan di atas dokumen kertas; tanda tangan digital dan sertifikat digital untuk <i>e- Business</i>
	4 Habisnya sediaan, biaya penggudangan, dan pengurangan harga	4 Sistem pengendalian sediaan
Pengiriman	1 Kesalahan pengiriman, barang dagangan yang salah, Jumlah yang salah, Alamat yang salah	1 Rekonsiliasi pesanan penjualan dengan kartu pengambilan dan slip pengepakan, pemindai kode garis, pengendalian entri data
Penagihan dan piutang usaha	1 Kegagalan untuk menagih pelanggan	1 Pemisahan fungsi pengiriman dan penagihan, pemberian nomor terlebih dahulu ke semua dokumen pengiriman dan rekonsiliasi faktur secara periodik, rekonsiliasi kartu pengambilan dan dokumen pengiriman dengan pesanan Penjualan
	2 Kesalahan dalam penagihan	2 Pengendalian edit entri data daftar Harga
	3 Kesalahan dalam memasukkan data ketika memperbarui piutang usaha	3 Rekonsiliasi buku pembantu piutang usaha dengan buku besar, laporan bulanan ke Pelanggan
Penagihan kas	1 Pencurian kas	1 Pemisahan fungsi, minimalisasi penanganan kas, kesepakatan <i>lockbox</i> , konfirmasi pengesahan dan penyimpanan semua penerimaan, rekonsiliasi periodik laporan bank dengan catatan seseorang yang tidak terlibat dalam pemrosesan penerimaan kas

Sumber: Romney dan Steinbart (2004)

Audit Berbasis Risiko

Audit berbasis risiko adalah metodologi pemeriksaan yang dipergunakan untuk memberikan jaminan bahwa risiko telah dikelola di dalam batasan risiko yang telah ditetapkan manajemen pada tingkatan korporasi. Menurut Tunggal (2012:215) audit berbasis risiko adalah audit yang difokuskan dan diprioritaskan pada risiko bisnis dan prosesnya serta pengendalian terhadap risiko yang dapat terjadi. Dalam konsep audit berbasis risiko, semakin tinggi risiko suatu area, maka harus semakin tinggi pula perhatian dalam audit area tersebut. Untuk mengidentifikasi suatu risiko bisnis, auditor harus memahami aspek pengendalian dari bisnis yang bersangkutan. Pemahaman terhadap proses bisnis termasuk memahami risiko dan pengendalian dari sistem dalam mencapai sasaran atau tujuan organisasi. Suatu kejadian yang menimbulkan kerugian bagi perusahaan dapat terjadi secara mendadak dan perusahaan tidak siap menghadapinya. Akibat yang ditimbulkan mempunyai pengaruh yang besar pada perusahaan. Sebaliknya, apabila kemungkinan terjadinya suatu kejadian yang merugikan perusahaan telah diperhitungkan sebelum terjadi, dampak yang ditimbulkan sudah diperkirakan dan pengaruh negatifnya dapat diminimalisasi. Penerapan audit berbasis risiko, lebih memungkinkan perusahaan bersiap menghadapi risiko sekaligusantisipasi melindungi diri dari kemungkinan kerugian yang akan dialami.

Perbedaan pendekatan audit berpeduli risiko dengan pendekatan audit konvensional adalah pada metodologi yang digunakan dimana auditor mengurangi perhatian pada pengujian transaksi individual dan lebih berfokus pada pengujian atas sistem dan proses bagaimana manajemen mengatasi hambatan pencapaian tujuan, serta berusaha untuk membantu manajemen mengatasi (mengalihkan) hambatan yang dikarenakan faktor risiko dalam pengambilan keputusan. Menurut Tuanakotta (2013:198) menunjukkan bahwa dalam audit berbasis risiko, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan sebagai pedoman dalam melakukan audit ini. Aspek-aspek yang perlu dipahami auditor dalam melakukan pendekatan berbasis risiko adalah sebagai berikut: (1) kecukupan pengendalian, yang meliputi pemisahan fungsi, otorisasi dan sistem pencatatan, sumber daya manusia yang kompeten, praktik yang sehat (observasi, verifikasi, penomoran dokumen dan laporan, pengarsipan dokumen-dokumen perusahaan, sistem rotasi pegawai yang berada pada satu siklus aktivitas bisnis, dan pengadaan cuti); (2) kepatuhan terhadap sistem dan prosedur; (3) sasaran daripada audit itu sendiri. Menurut Tuanakotta (2013:101-102), beberapa manfaat dari suatu audit berbasis risiko adalah sebagai berikut: (1) fleksibilitas waktu; (2) upaya tim audit terfokus pada area kunci; (3) prosedur audit terfokus pada risiko; (4) pemahaman atas pengendalian internal; (5) komunikasi tepat waktu. Menurut Romney dan Steinbart (2004:394), terdapat empat tahap untuk evaluasi pengendalian internal, yang disebut juga pendekatan audit berbasis risiko, yaitu: (1) tentukan ancaman-ancaman (kesalahan dan ketidakberaturan) yang dihadapi sistem informasi akuntansi; (2) identifikasi prosedur pengendalian yang diimplementasikan untuk meminimalkan setiap ancaman dengan mencegah atau mendeteksi kesalahan dan ketidakberaturan; (3) evaluasi prosedur pengendalian. Meninjau dokumentasi sistem dan wawancara dengan personil yang tepat untuk menetapkan prosedur yang dibutuhkan ada atau tidak, disebut pula sebagai tinjauan sistem. Kemudian, uji pengendalian dilaksanakan untuk menetapkan apakah prosedur-prosedur tersebut telah diikuti dengan baik. Uji ini terdiri dari berbagai kegiatan seperti mengamati operasional sistem, memeriksa dokumen, catatan, dan laporan; memeriksa beberapa sampel input dan output sistem; serta menelusuri transaksi di sepanjang sistem; (4) evaluasi kelemahan (kesalahan dan ketidakberaturan yang tidak terungkap oleh prosedur pengendalian) untuk menetapkan pengaruhnya atas sifat atau keluasan prosedur audit dan saran pada klien. Langkah ini berfokus pada risiko pengendalian dan apakah sistem pengendalian secara keseluruhan menangani hal-hal tersebut atau tidak. Apabila kekurangan pengendalian teridentifikasi, auditor menanyakan tentang pengendalian

pengimbang atau prosedur-prosedur yang mengimbangi kekurangan tersebut. Kelemahan pengendalian di sebuah area mungkin dapat diterima apabila kelemahan tersebut diimbangi dengan kelebihan pengendalian di area lainnya. Hanafi (2009:10) menyatakan bahwa adapun tahapan dalam audit berbasis risiko tersebut adalah: (1) pendahuluan; (2) pelaksanaan; (3) pelaporan.

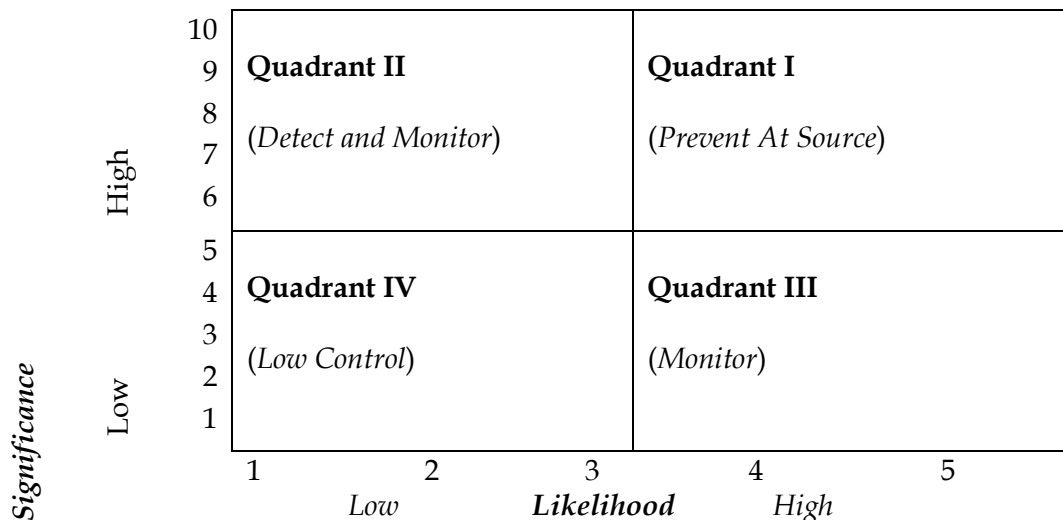
Jenis Risiko

Tuanakotta (2013:312) menyatakan ada dua klasifikasi utama mengenai risiko, yakni risiko bisnis (*business risk*) dan risiko kecurangan (*fraud risk*). Dalam kedua risiko ada kemungkinan salah saji yang material. Perbedaannya ialah, risiko kecurangan mengandung unsur kesengajaan. Berikut adalah jenis risiko yang dibagi menjadi dua, yaitu: (1) Risiko Bisnis adalah risiko bisnis, tidak merupakan sekedar risiko salah saji yang material dalam laporan keuangan. Risiko bisnis berasal dari kondisi, peristiwa, situasi, tindakan, bahkan tidak mengambil tindakan (*inactions*) yang dapat berdampak negatif terhadap kemampuan perusahaan mencapai tujuannya dalam melaksanakan strateginya. Termasuk di dalamnya, penetapan tujuan dan strategi yang tidak tepat. Risiko bisnis juga meliputi peristiwa yang timbul akibat perubahan, kompleksitas, atau gagal melihat kebutuhan untuk berubah; (2) Risiko Kecurangan adalah berhubungan dengan peristiwa atau kondisi yang berindikasi adanya insentif atau tekanan untuk melakukan kecurangan atau adanya peluang untuk melakukan kecurangan. Menurut Tuanakotta (2013:315) lingkup pemahaman yang diperlukan auditor untuk mengidentifikasi risiko, dicakup dalam enam area inti atau enam sumber risiko, yaitu: (1) Faktor eksternal, yang berkaitan dengan sifat industri, aturan perundangan dan regulator, dan kerangka pelaporan keuangan; (2) Sifat entitas, yang berkaitan dengan pegawai operasional dan pegawai inti, kepemilikan dan tata kelola (*governance*), investasi, struktur, dan pembelanjaan; (3) Kebijakan akuntansi, yang berkaitan dengan masalah pemilihan dan penerapannya, alasan untuk mengubah, tepatnya kebijakan untuk entitas; (4) Tujuan dan strategi entitas, yang berkaitan dengan rencana dan strategi bisnis, implikasi dan risiko keuangan terkait; (5) Pengukuran atau reviu kinerja keuangan, yang berkaitan dengan pertanyaan apa yang diukur dan siapa yang mereviu kinerja keuangan; (6) Pengendalian internal, yang berkaitan dengan segala proses dan pengendalian yang relevan untuk memitigasi risiko di tingkat entitas dan di tingkat transaksi.

Pengukuran Risiko Operasional

Menurut Hanafi (2009:198) salah satu teknik untuk mengukur risiko operasional adalah dengan menggunakan dua klasifikasi berikut ini: (1) Frekuensi atau probabilitas terjadinya risiko; (2) Tingkat keseriusan kerugian atau *impact* dari risiko tersebut. Strategi yang tepat bisa dirumuskan untuk mengelola risiko tersebut, adalah (1) Signifikansi (*severity*) rendah dan *likelihood* (frekuensi) rendah termasuk *low control*, perusahaan bisa menerapkan pengawasan yang rendah terhadap risiko pada kategori ini. Pengawasan yang terlalu berlebihan pada jenis risiko ini menimbulkan biaya yang lebih besar dibandingkan manfaatnya, sehingga akan lebih optimal jika bank tidak perlu melakukan pengawasan yang berlebihan; (2) Signifikansi (*severity*) tinggi dan *likelihood* (frekuensi) rendah termasuk *detect and monitor*, Tipe risiko seperti ini lebih menantang untuk dihadapi. Jika risiko seperti itu muncul, perusahaan bisa mengalami kerugian yang cukup besar, dan barangkali bisa mengakibatkan kebangkrutan. Tetapi frekuensi risiko tersebut relatif jarang, sehingga tidak mudah ditemui atau dikenali oleh bank. Karena itu risiko tipe ini sulit dipahami karakteristiknya, dan sulit diprediksi kapan datangnya. Sebagai contoh, Baring gagal melakukan pengawasan terhadap *trading* yang di luar batas oleh seorang *trader-nya*, kemudian terjadi kerugian yang mengakibatkan kebangkrutan bank tersebut. Frekuensi risiko semacam itu relatif jarang ditemui; (3) Signifikansi (*severity*) rendah dan *likelihood* (frekuensi) tinggi termasuk *monitor*, Tipe risiko semacam ini sering muncul tetapi besarnya

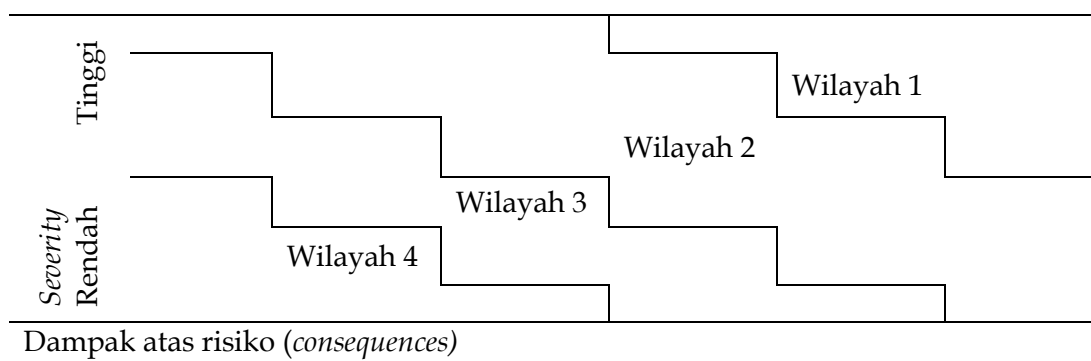
kerugian relatif kecil. Biasanya risiko semacam ini muncul sebagai akibat perusahaan menjalankan bisnisnya. Dengan kata lain, risiko semacam ini merupakan konsekuensi perusahaan menjalankan bisnisnya. Sebagai contoh, untuk perusahaan supermarket, ada risiko *shoplifting* (pencurian oleh nasabah), pencurian oleh karyawan, barang dagangan rusak karena busuk atau karena botol pecah. Risiko semacam itu lebih mudah dikenal, dan perusahaan bisa menghitung risiko tersebut. Kemudian perusahaan bisa menganggapnya sebagai biaya dari kegiatan bisnis (*cost of doing business*), dan perusahaan bisa memasukkannya ke dalam komponen harga; (4) Signifikansi (*severity*) tinggi dan *likelihood* (frekuensi) tinggi: *Prevent At Source*, Tipe risiko ini praktis tidak relevan lagi dibicarakan, karena jika situasi semacam ini terjadi, berarti perusahaan tidak lagi bisa mengendalikan risiko, dan bisa berakibat pada kebangkrutan. Sebagai contoh, jika suatu perusahaan tidak bisa mengendalikan risiko penggelapan uang dalam jumlah besar oleh karyawannya (tipe risiko ini berada dalam kuadran frekuensi rendah atau signifikan tinggi), maka ada kemungkinan risiko ini berubah menjadi kuadran frekuensi tinggi atau signifikan tinggi. Jika hal tersebut terjadi, maka perusahaan praktis akan bangkrut dalam waktu singkat. Dengan perspektif semacam itu, maka tugas manajemen risiko adalah mencegah migrasinya risiko-risiko yang ada ke dalam kuadran frekuensi tinggi atau signifikan tinggi.



Gambar 1
Risk Map

Sumber: Hanafi (2009:200)

Strategi untuk menghadapi risiko untuk wilayah-wilayah tersebut adalah seperti berikut ini: (1) *Severity* tinggi dan frekuensi tinggi termasuk *immediate action*, Untuk wilayah ini, perusahaan harus melakukan penanganan yang agresif dan segera; (2) *Severity* tinggi dan frekuensi agak tinggi termasuk *immediate attention* Untuk wilayah ini, perusahaan harus segera mengawasi risiko ini; (3) *Severity* agak tinggi dan frekuensi agak tinggi termasuk *periodic attention* Untuk wilayah ini, perusahaan bisa melakukan pengawasan secara berkala; (4) *Severity* rendah dan frekuensi rendah termasuk *annual evaluation*, Untuk wilayah ini, perusahaan bisa lebih longgar, yaitu melakukan pengawasan dengan jangka waktu panjang, misal tahunan.



Gambar 2
Frekuensi

Sumber: Hanafi (2009:202)

Penelitian Terdahulu

Terdapat penelitian terdahulu yang menghasilkan penelitian yang relevan dengan penulis yang kerjakan saat ini. Agung (2014) melakukan penelitian dengan judul "Risk Based Audit Siklus Pengeluaran pada PT. X" dan dan Lusy (2014) dengan judul "Risk Based Audit atas Penjualan Pada PT. X". dari penelitian tersebut diketahui metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan masih adanya temuan audit pada proses *double check* atas diterima atau tidaknya PO (*purchase order*) dari pembeli oleh supervisor *marketing* dan *marketing*, surat jalan yang tercetak setelah adanya nota jual, transaksi penjualan masih bisa berjalan meskipun saldo barang di laporan sediaan sudah menunjukkan angka 0 (nol), jarang dilakukannya konfirmasi tentang kebenaran identitas sekaligus eksistensinya, kecukupan saldo sediaan tidak dilakukan di awal sebelum diterbitkannya *sales order*, beberapa nota jual yang belum diberi cap LUNAS, dan uang hasil penjualan tunai via *head office* diterima oleh admin gudang. Kondisi-kondisi tersebut memungkinkan terjadinya risiko terhadap keamanan aset (piutang usaha, kas dan setara kas) serta efisiensi dan efektifitas fungsional (fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi keuangan).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Sugiyono (2011:8), metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*); disebut juga sebagai metode *ethnographi*, karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya; disebut sebagai metode kualitatif, karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif. Sedangkan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti, serta interaksinya dengan lingkungan (Indriantoro dan Supomo, 1999:26). Salah satu strategi dalam penelitian kualitatif adalah penelitian lapangan atau studi kasus. Penelitian studi kasus digunakan untuk memahami individu, kelompok, lembaga, latar tertentu secara mendalam. Penelitian dilakukan di PT. Supranusa Indogita yang merupakan perusahaan swasta dengan berorientasi pada perusahaan manufaktur dibidang komoditi karet. Perusahaan ini berlokasi di Jl Surabaya - Krian Km. 25, Ds Keboharan Krian - Sidoarjo 61262. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengumpulan data primer dengan melakukan wawancara (*interview*) semi berstruktur, observasi. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran secara langsung atas data dan fakta-fakta yang terjadi pada objek

penelitian yang meliputi keadaan lapangan, kegiatan manusia, dan situasi sosial serta konteks kegiatan-kegiatan itu terjadi. Perolehan data sekunder dilakukan dengan studi inspeksi dan dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan data-data tertulis mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan topik yang disajikan dan selanjutnya diolah sesuai dengan kebutuhan peneliti yang meliputi: (1) company profile (profil perusahaan); (2) permanent file, selain company profile; (3) Sistem dan prosedur pada siklus penjualan; (4) Dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penjualan; (5) Dokumen-dokumen yang menunjang siklus penjualan.

Mekanisme analisis dan pembahasan dari penelitian ini menggunakan prosedur umum yang berlaku, yaitu: (1) mengumpulkan data-data, baik primer maupun sekunder; (2) melakukan tahapan pendahuluan yang meliputi penyusunan rencana kerja, melakukan survei pada sistem dan prosedurnya, dan melakukan wawancara; (3) melakukan prosedur identifikasi risiko, mengukur risiko, memetakan risiko, dan membuat usulan mengenai pengelolaan risiko; (4) menyimpulkan hasil analisis sesuai dalam bentuk management letter. Satuan kajian (*unit of analysis*) yang dijadikan bahan kajian penelitian ini adalah perusahaan yang menjual unit kendaraan mobil. Peneliti akan meneliti *risk based audit* yang diimplementasikan pada PT. Supranusa Indogita Jl Surabaya - Krian Km. 25, Ds Keboharan Krian - Sidoarjo 61262. Satuan kajian (*unit of analysis*) *Risk Based Audit* terhadap siklus pendapatan perusahaan manufaktur karet, yang diteliti yaitu bagaimana mencegah risiko yang ada atas penjualan, dan memberikan rekomendasi yang seharusnya diberikan.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Peneliti berpedoman terhadap proses audit dengan tahapan pendahuluan, pelaksanaan, dan pelaporan. Pada tahap pendahuluan, peneliti melakukan survei terhadap objek audit yang akan dilakukan pemeriksaan terhadapnya dan berfokus tiga hal utama, yaitu permanent file, komponen atau unsur dari objek audit, pengujian terhadap objek audit yang berkaitan dengan potensi risiko dan sumber risiko. Hasil dari tahap pendahuluan kemudian dianalisis melalui proses identifikasi risiko, pengukuran dan mapping risiko, serta memberikan rekomendasi atas masalah yang timbul atas temuan dari tahap pendahuluan. Analisis yang dilakukan peneliti ini ditungkan ke dalam sebuah daftar potensi risiko di mana potensi risiko yang ada digolongkan ke dalam tiga hal, yaitu terhadap keamanan aset perusahaan, kinerja, kondisi, dan keandalan informasi keuangan, serta efisiensi dan efektifitas fungsional perusahaan. Selain itu, peneliti juga melakukan telaah terhadap sumber terjadinya risiko di mana peneliti menggunakan beberapa hal yang menjadi sumber terjadinya risiko ini, yaitu adanya ikatan rantai terlemah dalam suatu sistem dan prosedur yang telah ditetapkan, adanya *transaksi off-line*, tindakan *management override*, cara kerja, lingkungan kerja, dan kebijakan perusahaan.

Tabel 2
Hasil Analisis Data pada Siklus Penjualan

No	Temuan	Sumber Risiko	Potensi Risiko	Rekomendasi
1	Belum adanya prosedur tertulis mengenai pemesanan barang yang dilakukan oleh <i>marketing</i>	<i>Sales Order (SO)</i> yang dibuat oleh admin hanya berdasarkan informasi via telepon ataupun <i>BBM (BlackBerry Messenger)</i> sehingga tidak adanya otorisasi dari <i>marketing</i> yang bersangkutan. (dalam hal ini <i>SO</i> dibuat oleh admin dan mengetahui <i>Manajer Marketing</i>)	Rawan terjadinya penjualan fiktif yang dilakukan oleh <i>marketing</i> guna mencapai target.	Susun SOP penjualan yang menyebutkan untuk membuat <i>SO</i> secara tertulis. Kemudian menerbitkan order kirim dan terakhir nota penjualan.
2.	Terjadinya penjualan konsinyasi dilakukan oleh <i>Marketing</i> .	a. <i>Customers</i> merasa tidak memesan dan membeli pesanan barang. b. <i>Marketing</i> menjanjikan barang dapat dikembalikan bila tidak laku.	Terdapat pencapaian omset fiktif, sehingga terjadi retur penjualan dalam skala yang cukup besar.	a. Susun SOP penjualan yang menyebutkan untuk melarang penjualan konsinyasi, dan dilakukan pengawasan oleh supervisor <i>marketing</i> . b. Evaluasi penjualan akan dilakukan setiap 3 bulan sekali untuk memastikan penjualan real.
3.	<i>Double check</i> oleh admin dan supervisor <i>marketing</i> terkait nota penjualan (harga barang, jenis barang, kelengkapan otorisasi kelengkapan dokumen pendukung) tidak dilakukan	Para <i>in charge</i> (admin dan supervisor) terlalu tergantung pada program sehingga melemahkan ketelitian pada saat menjalankan tugasnya.	Kesalahan dalam penyajian nilai pada nota jual (misal: harga jual yang salah, kesalahan pengiriman pesanan barang).	Supervisor wajib melakukan pengkajian ulang secara rutin terhadap <i>margin</i> kotor tiap <i>invoice</i> dan bila perlu dibuatkan <i>Key Performance Index (KPI)</i> sebagai tolak ukur kinerja.

-
4. Nota jual yang Terlewatkannya a. Penagihan a. Susunlah sistim dan prosedur baru terlunasi oleh verifikasi terhadap berulang oleh dan prosedur baru mengenai kewajiban untuk pelanggan belum nota penjualan yang pihak yang tidak berwenang. melakukan LUNAS stempel LUNAS telah lunas atau b. Uang hasil verifikasi. b. Beri cap LUNAS oleh divisi *finance*. belum. penagihan dipergunakan pada Nota Penjualan yang sudah lunas dan kemudian dilakukan pengarsipan pembedaan nota penjualan yang telah lunas dan yang belum lunas.
5. Hilangnya nota Pengarsipan nota Dapat terjadi gagal Berikan mekanisme penjualan yang penjualan tidak bayar pitang usaha pengarsipan pemisahan nota belum lunas karena dilakukan setiap karena bisa saja penjualan belum kelalaian dalam hari. Pengarsipan customer tersebut lunas dan yang telah pengarsipan oleh dilakukan dua berniat curang tidak di beri cap LUNAS. Hal tersebut dilakukan divisi piutang. minggu sekali. mengakui barang yang sudah dipesan dan di terima. dilakukan agar tidak tercampur.
6. *Marketing* tidak a. *Customers* tidak a. Penggunaan uang Divisi piutang secara memberikan Tanda a. diberikan untuk untuk rutin melakukan Terima Pembayaran wacana tentang kepentingan pribadi oleh verifikasi terhadap (TTP) yang menjadi fungsi TTP oleh TTP yang disetorkan hak *customers* jika sebagai bukti pembayaran pihak yang tidak oleh *marketing*. melakukan angsuran angsuran. b. *Customers* memiliki rasa kuat pada *marketing*.
-

7.	Serah terima tagihan yang diberikan kepada <i>marketing</i> untuk menagih, tidak dilengkapi tanda tangan pihak <i>marketing</i> yang membawa <i>Invoice</i> ataupun tanda terima dari pelanggan, serta kurangnya informasi tanggal penerimaan uang yang dibawa oleh <i>marketing</i> (dalam hal ini <i>marketing</i> berhasil menagih).	a. Tidak adanya pemisahan tugas antara penjualan dan penagihan. Seluruhnya dilakukan oleh <i>marketing</i> . b. Adanya prinsip "tahu sama tahu" dan saling percaya.	Semua tagihan yang dilakukan oleh <i>marketing</i> harus dicetak form serah terima tagihan secara periodik. Setiap kali <i>marketing</i> datang harus melakukan serah terima terlebih dahulu dan baru dibuatkan form serah terima tagihan baru. Pihak <i>supervisor marketing</i> juga harus selalu mengawasi dalam penagihan karena penagihan masih dilakukan oleh <i>marketing</i> bukan dari pihak <i>independent</i>	Semua tagihan yang dilakukan oleh <i>marketing</i> harus dicetak form serah terima tagihan secara periodik. Setiap kali <i>marketing</i> datang harus melakukan serah terima terlebih dahulu dan baru dibuatkan form serah terima tagihan baru. Pihak <i>supervisor marketing</i> juga harus selalu mengawasi dalam penagihan karena penagihan masih dilakukan oleh <i>marketing</i> bukan dari pihak <i>independent</i> .
----	---	--	--	--

*SOP= *Standard Operational and Procedure*
 Sumber: Data Penelitian Diolah, 2016

Tabel 3
Laporan Hasil Pengamatan

Nama Klien : PT. Supranusa Indogita
Objek Pengamatan : Siklus Pendapatan

No. Uraian	Januari				Februari				Nilai	Index
	1	2	3	4	1	2	3	4		
1 Kecukupan Pengendalian										
1.1 Pelaksanaan proses otorisasi										
1.2 Pelaksanaan pemisahan fungsi										
1.3 Dokumentasi dan kelengkapannya		x	x			x			II	e
1.4 Penomoran bukti transaksi										
1.5 Penomeran bukti transaksi										
1.6 Pelaksanaan <i>reward and punishment</i>										
1.7 Penyimpanan dokumen perusahaan										
2 Kepatuhan terhadap Sistem dan Prosedur										
2.1 <i>Management Level</i>										
2.1.1 Pemahaman terhadap sistim dan prosedur										
2.1.2 Pelanggaran terhadap sistim dan prosedur										
2.2 <i>Non Management Level</i>										
2.2.1 Pemahaman terhadap sistim dan prosedur										
2.2.2 Pelanggaran terhadap sistim dan prosedur		x		x		x			II	b, f
3 Efisiensi dan Efektifitas Fungsional serta Sistim dan Prosedur										
3.1 Ketepatan waktu										
3.1.1 Penyajian informasi (keuangan, non keuangan)		x	x			x	x		II	i
3.1.2 Waktu pelayanan (intern dan ekstern)										
3.1.3 Pemberian informasi antar fungsi										
3.2 Koordinasi antar fungsi		x	x			x			II	m
3.3 Pelaksanaan intruksi				x			x	x	II	d
3.4 Desain sistim dan prosedur		x		x		x			II	a, g, n
3.5 Pelaksanaan struktur organisasi dan job description		x	x	x	x	x	x	x	I	c, k, o
3.6 Pelaksanaan kebijakan terkait		x	x	x	x	x	x	x	I	j, l
3.7 Keandalan program pendukung (misal: software)		x		x		x		x	II	h

Ketentuan Nilai

I	Signifikansi Rendah Frekuensi Rendah	III	Signifikansi Rendah Frekuensi Tinggi
II	Signifikansi Tinggi Frekuensi Rendah	IV	Signifikansi Tinggi Frekuensi Tinggi

Keterangan Index

- a. Belum adanya prosedur tertulis mengenai pemesanan barang yang dilakukan oleh marketing.
- b. Terjadinya penjualan konsinyasi yang dilakukan oleh Marketing.
- c. Double check oleh admin dan supervisor marketing terkait nota penjualan (harga barang, jenis barang, kelengkapan otorisasi kelengkapan dokumen pendukung) tidak dilakukan.
- d. Nota jual yang terlunasi oleh pelanggan belum semuanya diberi stempel LUNAS oleh divisi *finance*.
- e. Hilangnya nota penjualan yang belum lunas karena kelalaian dalam pengarsipan oleh divisi piutang.
- f. *Marketing* tidak memberikan Tanda Terima Pembayaran (TTP) yang menjadi hak *customers* jika melakukan angsuran pembayaran.
- g. Serah terima tagihan yang diberikan kepada *marketing* untuk menagih, tidak dilengkapi tanda tangan pihak marketing yang membawa Invoice ataupun tanda terima dari pelanggan, serta kurangnya informasi tanggal penerimaan uang yang dibawa oleh marketing (dalam hal ini marketing berhasil menagih)

-
- h. Tidak adanya *maintenance* berkala atas program dan modul-modulnya yang terkait dengan siklus pendapatan.
 - i. Penerimaan uang muka dari *customers* tidak langsung dibukukan hanya disimpan pada brankas, menunggu pelunasan oleh marketing.
 - j. Retur Penjualan tidak dibukukan secara langsung, melainkan menunggu barang retur tiba, dan juga tidak dibuatkannya laporan penerimaan barang atas retur penjualan tersebut.
 - k. Tidak adanya prosedur penagihan yang baik dalam proses penjualan dan penagihan piutang usaha hanya dilakukan oleh marketing, tidak ada pihak independent yang bertugas sebagai konfirmasi penagihan atau bagian penagihan piutang usaha itu sendiri.
 - l. Belum adanya prosedur operasional mengenai limit kredit yang diberikan pada *customers*.
 - m. Prosedur konfirmasi piutang dagang belum dilakukan oleh pihak divisi piutang untuk mencocokkan saldo.
 - n. Bentuk stempel sama untuk seluruh divisi.
 - o. Tidak adanya konfirmasi ulang oleh bagian admin tentang kebenaran identitas dan eksistensi *customers*.
-

*SOP= *Standard Operational and Procedure*

Sumber: Data Penelitian Diolah, 2016

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

PT. Supranusa Indogita mempunyai beberapa *hole* (celah) yang memiliki potensi dalam mempengaruhi beberapa bidang kegiatan untuk menuju ke arah *fraud* (kecurangan) serta inefisiensi dan inefektifitas fungsional, seperti: (1) Belum adanya prosedur tertulis dari perusahaan yang dapat menyebabkan setiap orang yang ada di perusahaan tersebut memiliki persepsi yang berbeda, dapat berisiko terjadinya inefisiensi dan inefektivitas, hanya terdapat prosedur lisan secara turun menurun sehingga menyebabkan karyawan-karyawan yang terkait dalam proses penjualan terkadang berbeda persepsi atau melupakan prosedur tersebut.; (2) Beberapa kebijakan perusahaan yang terlalu longgar dalam menjalankan operasional perusahaan; (3) Lemahnya kontrol pengecekan data dan kurangnya koordinasi antara bagian administrasi, bagian supervisor *marketing*, dan *marketing* sehingga menyebabkan kesalahan penyajian nilai pada nota jual (missal: harga jual yang salah, kesalahan pengiriman pesanan barang); (4) Lemahnya kontrol dan kurangnya koordinasi antara bagian administrasi, bagian supervisor *marketing*, dan *marketing* sehingga menyebabkan penagihan ulang kepada *customer* oleh pihak pihak yang tidak bertanggung jawab; (5) Lemahnya kontrol dalam penataan file yang menyebabkan ada beberapa data yang hilang.

Beberapa temuan terkait penjualan antara lain: (1) Tidak adanya *maintenance* berkala atas program dan modul-modulnya yang terkait dengan siklus pendapatan; (2) Penerimaan uang muka dari *customers* tidak langsung dibukukan hanya disimpan pada brankas, menunggu pelunasan oleh *marketing*; (3) Retur Penjualan tidak dibukukan secara langsung, melainkan menunggu barang retur tiba, dan juga tidak dibuatkannya laporan penerimaan barang atas retur penjualan tersebut; (4) Tidak adanya prosedur penagihan yang baik dalam proses penjualan dan penagihan piutang usaha hanya dilakukan oleh *marketing*, tidak ada pihak independent yang bertugas sebagai konfirmasi penagihan atau bagian penagihan piutang usaha itu sendiri; (5) Belum adanya prosedur operasional mengenai limit kredit yang diberikan pada *customers*; (6) Prosedur konfirmasi piutang dagang belum dilakukan oleh pihak divisi piutang untuk mencocokkan saldo; (7) Bentuk stempel sama untuk seluruh divisi; (8) Tidak adanya konfirmasi ulang oleh bagian admin tentang kebenaran identitas dan eksistensi *customers*.

Saran

Terdapat beberapa saran yang bisa digunakan perusahaan: (1) Buat kontrak perjanjian dengan programmer untuk melakukan *maintenance* secara rutin karena sistem komputer seharusnya membantu orang untuk mempercepat dalam mengeluarkan laporan yang dibutuhkan dan bisa membantu manusia dalam menganalisa laporan; (2) Secara rutin dan mendadak dilakukannya *cash count* secara berkala oleh divisi *accounting* terhadap divisi piutang yang menyimpan setoran uang muka di dalam brangkas; (3) Secara rutin perlu dilakukannya perhitungan fisik barang retur. Segala transaksi retur, harus dibuatkan bukti retur. Sebagai tanda bukti barang telah kembali ke perusahaan; (4) Susun SOP mengenai penagihan dan merekrut pihak independent sebagai bagian konfirmasi penagihan piutang usaha ataupun penagihan piutang usaha sehingga penagihan piutang usaha dan proses penjualan tidak dilakukan oleh divisi yang sama; (5) Susun SOP tertulis tentang kriteria Limit Kredit *customers* dan sosialisasikan kepada pengguna yang terkait. Untuk pembayaran yang sampai telat sampai 3 kali tidak bisa membeli barang secara kredit sampai piutang sebelumnya dilunasi kalau tidak bisa melunasi langsung *reject customer* tersebut; (6) Lakukan pengkajian ulang terhadap *job description* setiap SDM agar memperoleh efisiensi dan efektivitas kerja. Buat jadwal rutin dan konsisten mengenai konfirmasi atas kebenaran eksistensi jumlah setoran angsuran yang telah dibayarkan pada *marketing*; (7) Stempel dibuat terpisah dan representatif sesuai dengan divisi masing-masing agar tidak disalahgunakan oleh pihak tidak bertanggung jawab; (8) Dibuatkan SOP untuk pengecekan data customer sehingga untuk memudahkan dalam penagihan customer, dan eksistensi customer juga bisa dipastikan bahwa customer tersebut *real* bukan termasuk dalam penjualan fiktif.

Risiko-risiko yang telah ditimbulkan oleh sumber-sumber risiko terhadap penjualan selayaknya diberikan pendekatan-pendekatan yang memadai. Kata memadai yang dimaksud di sini adalah setiap risiko mempunyai tingkatan yang berbeda-beda, mulai dari risiko tinggi dan risiko rendah dan tiap-tiap risiko tersebut diperlukan adanya perlakuan yang berbeda dalam menanggapi risiko yang muncul tersebut. Rekomendasi-rekomendasi yang telah diberikan oleh peneliti telah diklasifikasikan sesuai dengan kebutuhan dalam menanggapi risiko yang muncul.

Yang terpenting dari semuanya adalah adanya pengendalian internal yang memadai serta *monitoring* dan pengembangan proses yang ada. Hal ini merupakan tugas primer bagi perusahaan untuk selalu diutamakan pelaksanaannya, karena ikatan yang paling lemah dari sebuah sistem ada pada sumber daya manusia.

Dengan memperkuat pengendalian internal dan prosedur yang ada, diharapkan dapat membendung kemungkinan terjadinya *fraud* (kecurangan) yang akan dilakukan oleh sumber daya manusia tersebut terhadap aset, keandalan laporan dan informasi yang terkait dengan keuangan, serta efisiensi dan efektifitas fungsioanal dalam hal pemakaian sumber daya perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung,R. 2014. Risk Based Audit Pada Siklus Pendapatan dan Siklus Pengeluaran. *Skripsi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA). Surabaya.
- Hanafi,M.M. 2009. *Manajemen Risiko*. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Indriantoro,N dan B. Supomo. 1999. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. BPFE. Yogyakarta.
- Lusy. 2014. Risk Based Audit Pada atas Penjualan. *Skripsi*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA). Surabaya.

- Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). 2010. *Auditing Standart Related to The Auditor's Assessment of And Response to Risk*. Role Docket Matter No. 026. PCAOB. Washington.
- Romney, M. B dan P.J Steinbart. 2004. *Accounting Information Systems*. Nineth Edition. Pearson Education, Inc. New Jersey. Terjemahan D Fitriasari. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*. Buku Dua. Edisi Kesembilan. Salemba Empat. Jakarta.
- Sawyer, L.B, M.A. Dittenhofer, dan J.H. Scheiner. 2003. *Sawyer's Internal Auditing*. Fifth Edition. Maitland Avenue, Altamonte Springs. Florida. Terjemahan D Adhariani. 2005. *Internal Auditing Sawyer*. Buku Satu. Edisi Kelima. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. CV. Alfabeta. Bandung.
- Tuanakotta, T.M. 2013. *Audit Berbasis ISA (International Standards on Auditing)*. Edisi Pertama. Salemba Empat. Jakarta.
- Tugiman, H. 2006. *Standar Profesional Audit Internal*. Edisi Kelima. Kanisius. Yogyakarta.
- Tunggal, A.W. 2012. *Pokok - Pokok Audit Manajemen*. Harvarindo. Jakarta.