

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN
PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PADA
PT USAHATAMA SENTOSA MAS**

Diajukan oleh :

ST. NURUL QALBI S

4516013102



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BOSOWA MAKASSAR

2020

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Intenal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Usahatama Sentosa Mas

Nama Mahasiswa : ST. Nurul Qalbi S

Stambuk/NIM : 4516013102

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Akuntansi

Telah Disetujui :

Pembimbing I



Dr. H. Muhammad Yusuf Saleh, SE., M.Si

Pembimbing II



Adil Setiawan, A.Md.Kom., SE., M.Si., Ak., CA

Mengetahui dan Mengesahkan :

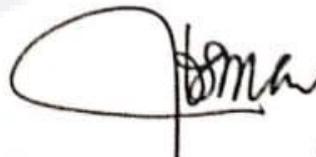
Sebagai Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Univerisitas Bosowa Makassar

**Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Bosowa**



Dr.H.A.Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH

**Ketua Program Studi
Akuntansi**



Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak., CA

Tanggal Pengesahan :

PERNYATAAN KEORISINILAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ST Nurul Qalbi S

NIM : 4516013102

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Judul : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 28 September 2020



ST Nurul Qalbi S

ABSTRAK

ST Nurul Qalbi S.2020.Skripsi.Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Usahatama Sentosa Mas dibimbing oleh H. Muhammad Yusuf Saleh dan Adil Setiawan.

Tujuan penelitian untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektifitas pengendalian piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas. Objek penelitian ini adalah PT Usahatama Sentosa Mas. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda.

Hasil penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang (Y). Pengendalian internal (X_2) memiliki pengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang (Y). Berdasarkan hasil uji F maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) dan pengendalian internal (X_2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang (Y).

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Internal, Efektivitas Pengendalian Piutang

ABSTRACT

ST Nurul Qalbi S.2020. Scription. The Effect of Sales Accounting Information Systems and Internal Controls on the Effectiveness of Accounts Receivable Control at PT Usahatama Sentosa Mas, was supervised by H. Muhammad Yusuf Saleh and Adil Setiawan

The research objective was to determine how much influence the sales accounting information system and internal control had on the effectiveness of controlling accounts receivable at PT Usahatama Sentosa Mas. The object of this research is PT Usahatama Sentosa Mas. The analysis used in this research is multiple linear regression analysis.

The results of this study are the sales accounting information system (X_1) does not have a significant effect on the effectiveness of control of accounts receivable (Y). Internal control (X_2) has a significant effect on the effectiveness of accounts receivable control (Y). Based on the results of the F test, it can be concluded that the sales accounting information system (X_1) and internal control (X_2) simultaneously have a significant effect on the effectiveness of control of accounts receivable (Y).

Keywords : *Accounting Information System, Internal Control, Effectiveness of Accounts Receivable Control*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr. Wb

Untaian puji dan syukur Alhamdulillah penulis haturkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, dan teriring salam dan shalawat hanya tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Bosowa Makassar, dengan mengambil judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas”**.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu terselesaikannya skripsi ini.

1. Pertama-tama, ucapan terima kasih penulis berikan kepada Rektor Universitas Bosowa Bapak Prof. Dr. Ir. Saleh Pallu, M.Eng.
2. Bapak Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu Dr. HJ. Herminawati Abu Bakar, SE, MM selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa.
4. Kepada Bapak Dr. Firman Menne, SE, Ak, M.Si, CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa.
5. Kepada Bapak Dr. H. Muhammad Yusuf Saleh, SE., M.Si dan bapak Adil Setiawan, A.Md. Kom., SE., M.Si., Ak., CA sebagai dosen Pembimbing atas

waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi dan memberi bantuan literatur, serta diskusi-diskusi yang dilakukan dengan penulis.

6. Seluruh Dosen Universitas Bosowa yang telah memberikan Ilmu dan Pendidikannya kepada penulis sehingga wawasan penulis bisa bertambah. Beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa, terima kasih atas bantuannya dalam pengurusan Administrasi.
7. Kepada kedua orang tua, kakak dan adik-adik penulis yang telah memberikan semangat, dukungan dan kasih sayang serta doa yang tak pernah putus kepada penulis.
8. Kepada Bapak/Ibu staf PT Usahatama Sentosa Mas yang telah banyak membantu penulis
9. Kepada kelas leadership akuntansi 2016, terima kasih karena telah menjadi motivasi bagi penulis untuk menyelesaikan studi Sarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Bososwa Makassar.
10. Tak lupa penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak terkait lainnya atas segala bantuan, dukungan, dorongan dan bantuan.

Skripsi ini masih jauh dari sempurna. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini, sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran konstruktif yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Semoga kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan pahala di sisi Allah SWT, Amin ya rabbal alamin.

Makassar,

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEORISINILAN	ii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Kegunaan Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Kerangka Teori.....	9
2.1.1 Sistem Informasi.....	9
2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi	9
2.1.1.2 Tujuan Sistem Informasi	10
2.1.2 Sistem Akuntansi.....	11
2.1.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi	11
2.1.2.2 Fungsi Sistem Akuntansi	12
2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi	12

2.1.3.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	12
2.1.3.2 Tujuan dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi	13
2.1.3.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	17
2.1.3.4 Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi	18
2.1.3.5 Bentuk Sistem Informasi Akuntansi	20
2.1.3.6 Kualitas Sistem Informasi Akuntansi	21
2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	24
2.1.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	24
2.1.4.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	25
2.1.4.3 Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	26
2.1.5 Konsep Penjualan	27
2.1.5.1 Pengertian Penjualan	27
2.1.5.2 Jenis-Jenis Penjualan	27
2.1.5.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	28
2.1.5.4 Tujuan Penjualan	30
2.1.6 Pengendalian Internal	31
2.1.6.1 Pengertian Pengendalian Internal	31
2.1.6.2 Fungsi Pengendalian Internal	32
2.1.6.3 Tujuan Pengendalian Internal	33
2.1.6.4 Indikator Pengendalian Internal	34
2.1.7 Efektivitas Pengendalian Piutang	35
2.1.7.1 Pengertian Efektivitas	35
2.1.7.2 Pengertian Piutang	37

2.1.7.3	Klasifikasi Piutang	37
2.1.7.4	Pengendalian Piutang	38
2.1.7.5	Efektivitas Pengendalian Piutang.....	39
2.1.7.6	Faktor-Faktor Efektivitas Pengendalian Piutang	39
2.2	Kerangka Pikir.....	42
2.3	Kerangka Konseptual.....	43
2.4	Hipotesis.....	43
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	44
3.1	Daerah dan Waktu Penelitian	44
3.2	Metode Pengumpulan Data	44
3.3	Jenis Dan Sumber Data	45
3.4	Populasi dan Sampel	46
3.5	Metode Analisis	46
3.5.1	Uji Kualitas Data.....	46
3.5.1.1	Uji Validitas	47
3.5.1.2	Uji Reliabilitas	47
3.5.2	Uji Asumsi Klasik	48
3.5.2.1	Uji Normalitas.....	48
3.5.2.2	Uji Multikolinearitas	48
3.5.2.3	Uji Heteroskedastisitas	48
3.5.3	Analisis Regresi Linear Berganda.....	49
3.5.4	Uji Hipotesis	49
3.5.1.1	Uji t.....	49

3.5.1.2 Uji F.....	50
3.5.1.3 Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)	50
3.6 Definisi Operasional	51
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
4.1 Gambaran Umum perusahaan	52
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	52
4.1.2 Profil Perusahaan.....	53
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	53
4.1.4 Flowchart Penjualan	60
4.1.5 Kebijakan Sistem Informasi Akuntansi dalam Perusahaan	61
4.1.6 Aktivitas Pengendalian dalam Perusahaan	61
4.2 Hasil Penelitian	62
4.2.1 Uji Kualitas Data.....	62
4.2.1.1 Uji Validitas Data	62
4.2.1.2 Uji Reliabilitas	64
4.2.2 Uji Asumsi Klasik	64
4.2.2.1 Uji Normalitas	64
4.2.2.2 Uji Multikolinearitas	66
4.2.2.3 Uji Heteroskedastisitas	66
4.2.3 Uji Analisis Regresi Linear Berganda	67
4.2.4 Uji Hipotesis	68
4.2.4.1 Uji T	68
4.2.4.2 Uji F	69

4.2.4.3 Uji Koefisien Determinasi (Uji R ²).....	69
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	70
4.3.1 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang	70
4.3.2 Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang	71
4.3.3 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang	71
BAB V PENUTUP	73
5.1 Kesimpulan	73
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pikir.....	42
Gambar 2. Kerangka Konseptual.....	43
Gambar 3. Struktur Organisasi.....	54
Gambar 4. Flowchart Penjualan.....	60
Gambar 5. Hasil Pengujian Normal Probability-Plot.....	65
Gambar 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	66

UNIVERSITAS

BOSOWA

DAFTAR TABEL

Table 1. Posisi Piutang 3 Tahun Terakhir	6
Table 2. Bagian-bagian Sistem Informasi Akuntansi	18
Table 3. Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	62
Table 4. Uji Validitas Pengendalian Internal	63
Table 5. Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang	63
Table 6. Hasil Uji Reliabilitas	64
Table 7. Hasil pengujian One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test.....	65
Table 8. Hasil Uji Multikolinearitas	66
Table 9. Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	67
Table 10. Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t).....	68
Table 11. Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)	69
Table 12. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	69

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu lembaga atau organisasi yang dibangun atau didirikan oleh seorang atau sekelompok orang yang mempunyai tujuan yang sama yaitu mendapatkan laba yang maksimal dan kegiatan dari perusahaan adalah memproduksi dan mendistribusikan segala kebutuhan manusia. Pada umumnya perusahaan dibuat untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya, selain itu perusahaan juga dibuat untuk mendapatkan laba yang maksimal dan mencapai target yang sudah ditentukan. Laba dapat dicapai apabila perusahaan dapat meningkatkan kegiatan pokok perusahaannya terutama kegiatan penjualan. Penelitian ini akan dilakukan pada perusahaan jasa, perusahaan jasa yaitu suatu organisasi atau unit bisnis yang kegiatannya menghasilkan produk jasa yang tidak berwujud dalam menghasilkan keuntungan atau laba.

Era globalisasi seperti saat ini persaingan antar perusahaan menjadi semakin kompleks, oleh karena itu penting bagi suatu perusahaan untuk memiliki sistem informasi yang dapat memberikan laporan dengan tepat, akurat, dan terpercaya. Setiap perusahaan harus memiliki suatu sistem informasi yang baik dan jelas agar suatu perusahaan bisa lebih terarah dalam mendapatkan laba yang maksimal dan meminimalisir kemungkinan terjadinya kendala yang akan terjadi dalam kegiatan suatu perusahaan.

Informasi yang tepat waktu, jelas, dan relevan dibutuhkan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan dan target yang telah ditentukan dalam suatu organisasi atau perusahaan. Informasi yang akurat dan lengkap memegang peranan penting dalam perkembangan suatu perusahaan.

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem formal yang utama dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang digunakan untuk mengolah, menyimpan, memproses data keuangan untuk pengambilan keputusan, selain itu sistem informasi juga memberikan gambaran kegiatan yang dilakukan di dalam perusahaan. Dalam kegiatan financial sistem informasi akuntansi berguna untuk pengawasan terhadap aktivitas keuangan. Sistem informasi akuntansi juga merupakan suatu instrumen organisasional yang tergabung ke dalam bagian Sistem Informasi dan Teknologi (SIT) dirancang untuk membantu pengelolaan dan pengendalian bidang ekonomi keuangan suatu perusahaan (Grande, dkk, 2011).

Dari seluruh informasi yang dibutuhkan dalam manajemen perusahaan , informasi akuntansi merupakan salah satu dasar terpenting dalam pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang akurat dan terpercaya, maka diperlukan sistem informasi akuntansi yang telah di buat secara sistematis sesuai dengan kebutuhan dalam organisasi atau perusahaan.

Seiring perkembangan zaman dan diikuti dengan perkembangan teknologi yang pesat dan semakin canggih, maka seluruh aktivitas pencatatan yang digunakan bisa lebih cepat dengan sistem komputerisasi yang dijalankan oleh manusia. Pada dasarnya, pemakaian teknologi dan teknologi informasi adalah untuk memudahkan, mempercepat (*drive up*), dan efisiensi (*low cost*) pekerjaan yang dilakukan secara

manual oleh tenaga manusia serta mengurangi kesalahan manusiawi (*human error*) yang muncul. Namun, pemanfaatan dan pengembangan teknologi atas sistem kerja yang berjalan dalam suatu entitas harus tepat dan sesuai dengan tujuan yang hendak diraih. Jika tidak, akan sangat mungkin yang terjadi justru sebaliknya, yaitu pemborosan (*high cost*) atau bahkan kegagalan dalam mencapai hasil yang diharapkan. Sistem informasi yang baik akan membantu kinerja dalam organisasi dan perusahaan berjalan dengan baik dan dapat membantu menyajikan laporan keuangan yang akurat dan terpercaya bagi penggunanya. Dengan sistem informasi yang baik dan terarah maka setiap kegiatan dalam organisasi atau perusahaan bisa terlaksana dengan sistematis.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan penting dalam sebuah perusahaan karena penjualan adalah sumber utama pendapatan bagi perusahaan. Penjualan pada umumnya aktivitas jual beli yang dilakukan kedua belah pihak dengan alat pembayaran yang sah. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba yang maksimal bagi perusahaan. Dalam kegiatan penjualan harus didukung dengan sistem penjualan yang memadai agar kegiatan penjualan dapat terlaksana dengan baik dan dapat menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan seorang pimpinan untuk pengambilan keputusan yang tepat untuk kemajuan suatu perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sistem informasi akuntansi dimana sistem ini berfungsi dalam prosedur kegiatan penjualan untuk menghindari tindak manipulasi dan segala macam kendala dalam kegiatan penjualan suatu perusahaan. Dalam transaksi penjualan kredit, jika pelanggan telah

menerima barang atau jasa untuk jangka tertentu maka perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam transaksi penjualan tunai, setelah bagian kasir menerima uang maka barang atau jasa baru diserahkan kepada pelanggan.

Pengendalian internal yaitu sistem usaha yang diterapkan dalam perusahaan yang meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran dalam mengarahkan perusahaan agar melaksanakan kegiatan perusahaan sesuai dengan target dan rencana program perusahaan sehingga efisiensi manajemen dapat terpenuhi. Dalam meningkatkan pengelolaan aktivitas yang efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan pengendalian intern yang dapat membantu memberikan informasi yang akurat dan terpercaya serta dapat membantu mencegah terjadinya penyelewengan dan kecurangan dalam perusahaan.

Efektivitas pengendalian piutang adalah tindakan preventif yang dilakukan untuk menjaga keamanan piutang dalam meminimalisir kemungkinan terjadinya kerugian agar aktivitas operasional dalam perusahaan bisa terealisasi sesuai yang diharapkan. Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang merupakan upaya dalam meningkatkan kualitas dan performa kinerja keuangan yang baik dalam perusahaan dan dapat mengurangi atau mengantisipasi kecurangan dan kemungkinan piutang tak tertagih. Dengan adanya pengendalian piutang dapat mengurangi kerugian yang diakibatkan piutang tak tertagih.

Banyak kekeliruan yang sering terjadi pada sistem akuntansi dalam perusahaan yang mengakibatkan tingkat kecurangan karena kelemahan sistem penjualan lebih mudah terjadi. Kekeliruan yang terjadi dikarenakan kurangnya pengendalian internal terlebih pada pengendalian piutang dalam perusahaan. Pengendalian ini

harus menjamin kebijakan-kebijakan dari pihak manajemen dan dapat menjadi alat untuk mengimplementasikan suatu keputusan dalam mengawasi aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan. Maka dari itu sebuah perusahaan sangat membutuhkan sistem informasi yang baik agar perusahaan dapat melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap aktivitas penjualannya.

PT Usahatama Sentosa Mas merupakan Perusahaan Besar Farmasi (PBF) didirikan pada tahun 1985 sebagai distributor kontrasepsi hormonal. PT. Usahatama Sentosa Mas telah berkembang menjadi pemain kunci dalam menyediakan berbagai macam produk farmasi yang terpercaya dan bersertifikat dalam industri kesehatan selama hampir 3 dekade. PT Usahatama Sentosa Mas menyediakan dan menyalurkan berbagai macam produk kesehatan mulai dari kontrasepsi, produk OTC (*Over The Counter*) dan suplemen kesehatan, yang dimana pelanggannya seperti apotek, klinik, rumah sakit, dan Perusahaan Besar Farmasi (PBF) lainnya .

Sistem penjualan yang digunakan PT Usahatama Sentosa Mas adalah penjualan cash dan kredit. Dalam mengontrol tagihan-tagihan dari pelanggan agar tidak terjadi piutang tak tertagih, PT Usahatama Sentosa Mas menggunakan sistem pencatatan penjualan ACTS DRP (*Distribution Resources Planning*) yaitu *software* untuk perusahaan distribusi yang secara operasional mengintegrasikan semua transaksi data seluruh departemen, outlet milik sendiri ataupun outlet retailer dibawahnya. Sistem ini memudahkan Manajemen PT Usahatama Sentosa Mas dalam mengawasi tagihan-tagihan piutang dari pelanggan agar tidak terjadi piutang tak tertagih dan dapat mengurangi terjadinya kekeliruan dalam pencatatan penjualan dan daftar piutang.

Adapun salah satu masalah yang dihadapi adalah piutang tak tertagih yang setiap tahun makin meningkat. Seperti yang terjadi pada posisi piutang di akhir tahun 2017 dan tahun 2018 sedangkan di akhir tahun 2019 posisi piutang tak tertagih mengalami penurunan. Peningkatan jumlah piutang tak tertagih ini memerlukan pengawasan dan harus diatasi agar tidak makin meningkat dan tidak mengganggu aktivitas operasional perusahaan. Maka dari itu diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan terarah untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang pada perusahaan. Selain itu kurangnya pengendalian internal menjadi salah satu indikasi meningkatnya jumlah piutang tak tertagih, oleh karena itu dibutuhkan pengendalian internal sebagai sistem yang preventif terhadap piutang dengan maksud melindungi semua aktiva perusahaan dan mencegah terjadinya kecurangan. Berikut posisi piutang PT Usahatama Sentosa Mas dalam tiga tahun terakhir.

Table 1. Posisi Piutang 3 Tahun Terakhir

Tahun	Piutang Awal	Piutang Akhir	Jumlah Pendapatan
2017	Rp 125.642.090	Rp 176.473.238	Rp 1.319.428.512
2018	Rp 176.473.238	Rp 306.333.166	Rp 1.572.778.010
2019	Rp 306.333.166	Rp 98.993.209	Rp 1.593.082.661

Sumber data : PT Usahatama Sentosa Mas

Agar dapat menjadi perusahaan yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, maka PT Usahatama Sentosa Mas diharapkan dapat mengelola sistem penjualannya dengan baik agar dapat menghasilkan laba yang maksimal.

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, penulis melakukan penelitian pada PT Usahatama Sentosa Mas sebagai perusahaan dagang. Dalam hal ini, penulis ingin mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang pada perusahaan tersebut, sehingga penulis menetapkan judul yaitu : **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan penulis maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

- 1) Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas
- 2) Apakah pengendalian internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas

1.3 Tujuan Penelitian

Dari permasalahan yang telah diuraikan maka tujuan dari penulis yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektifitas pengendalian piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas

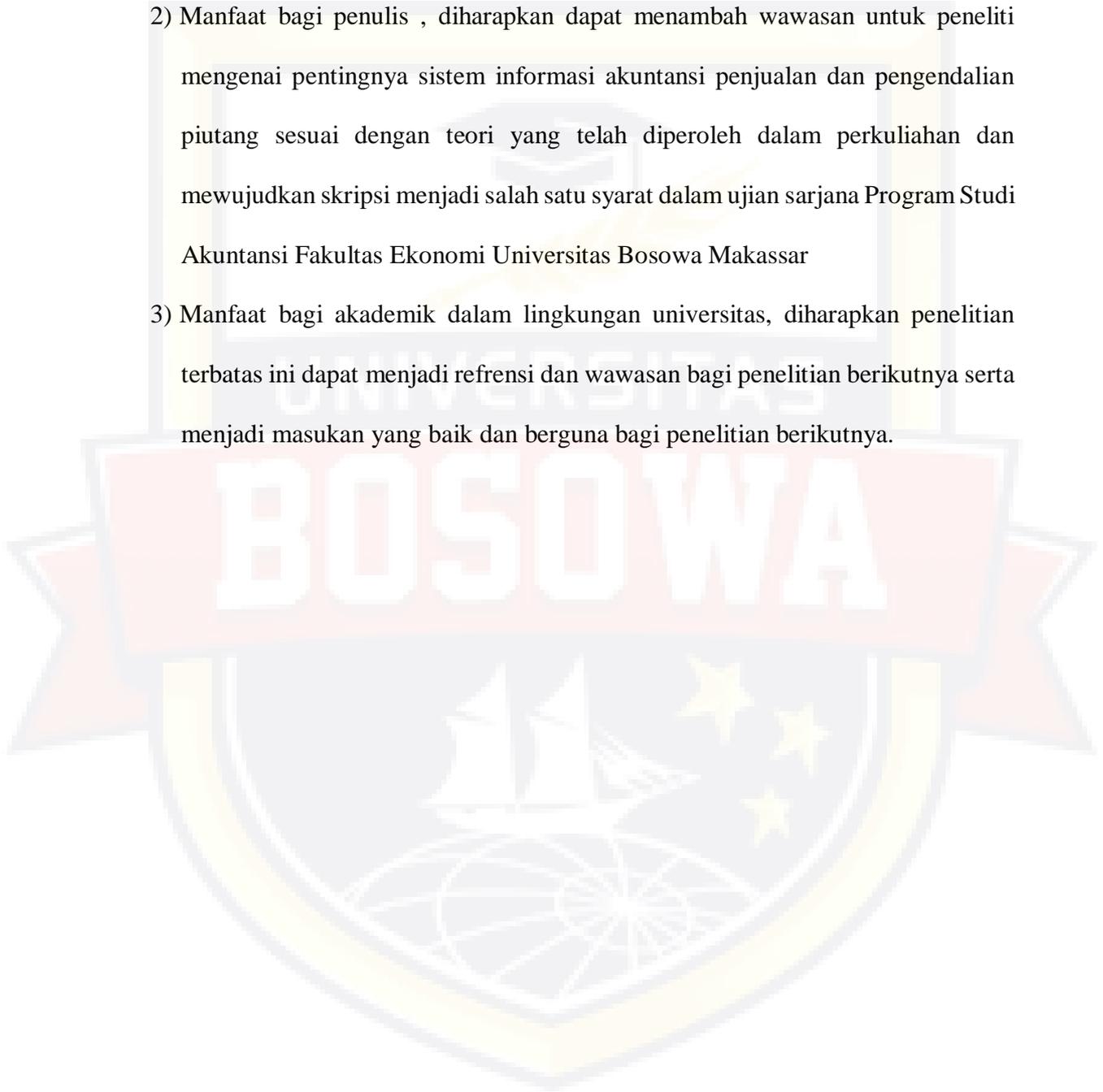
1.4 Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian , diharapkan agar :

- 1) Manfaat bagi pihak perusahaan , diharapkan dapat memberikan gambaran pentingnya manfaat dari sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian

internal untuk mengefektifkan pengendalian piutang terlebih pada daftar piutang customer.

- 2) Manfaat bagi penulis , diharapkan dapat menambah wawasan untuk peneliti mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian piutang sesuai dengan teori yang telah diperoleh dalam perkuliahan dan mewujudkan skripsi menjadi salah satu syarat dalam ujian sarjana Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar
- 3) Manfaat bagi akademik dalam lingkungan universitas, diharapkan penelitian terbatas ini dapat menjadi referensi dan wawasan bagi penelitian berikutnya serta menjadi masukan yang baik dan berguna bagi penelitian berikutnya.



BOSOWA

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

Kerangka teori merupakan suatu penjelasan yang menguraikan mengenai teori-teori yang menjadi landasan dalam penelitian yang dilakukan dengan tujuan agar menghindari teori-teori yang tidak mempunyai hubungan dengan penelitian yang dilakukan.

2.1.1 Sistem Informasi

2.1.1.1 Pengertian Sistem Informasi

Sistem informasi pada umumnya merupakan sebuah sistem dalam perusahaan yang didalamnya terdapat kumpulan orang , teknologi , fasilitas bahkan metode kerja sehingga menghasilkan komunikasi dan proses kerja internal maupun eksternal yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan berdasarkan informasi yang ada pada sistem tersebut. Sistem informasi adalah data yang berguna dan diolah sehingga dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang tepat. Informasi yang diberikan harus memenuhi syarat *relevan*, tepat waktu, akurat, dan lengkap.

Sistem informasi sangat penting bagi suatu perusahaan karena dengan sistem informasi manajemen perusahaan lebih mudah dalam mengambil keputusan dan dapat membantu operasional dalam perusahaan. Menurut Krismiaji (2015:15) :

“Sistem informasi merupakan cara-cara yang di organisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, dan mengolah serta menyimpan data, dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, dan mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.”

Sistem informasi sangat penting dalam organisasi karena aktivitas perusahaan tergantung dari bagaimana manajemen dapat unggul dan profesional dalam mengelola informasi yang ada dan memberikan informasi yang tepat dan akurat. Sistem informasi juga merupakan gabungan antara manusia sebagai pemakai informasi, fasilitas teknologi, media, prosedur manajemen, dan pengendalian yang bermaksud untuk menata jaringan komunikasi dalam manajemen agar dapat menjadi acuan dan dasar pengambilan keputusan dalam perusahaan.

2.1.1.2 Tujuan Sistem Informasi

Setiap organisasi harus menyesuaikan informasinya dengan kebutuhan pemakainya. Secara umum tujuan Sistem Informasi pada perusahaan adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mendukung fungsi kepengurusan manajemen. Kepengurusan merujuk ke tanggung jawab manajemen untuk mengatur sumber daya perusahaan secara benar. Sistem Informasi menyediakan informasi tentang kegunaan sumber daya ke pemakai eksternal melalui laporan keuangan tradisional dan laporan-laporan yang diminta.
- 2) Untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen. Sistem Informasi memberikan para manajer informasi yang mereka perlukan untuk melakukan tanggung jawab pengambilan keputusan.
- 3) Untuk mendukung kegiatan operasi perusahaan harian. Sistem Informasi menyediakan informasi bagi personal operasi untuk membantu mereka melakukan tugas mereka setiap hari dengan efisien dan efektif.

2.1.2 Sistem Akuntansi

2.1.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi adalah pengorganisasian dokumen atau formulir, catatan akuntansi yang dalam hal ini adalah jurnal, dan laporan dari tiap-tiap bagian yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen. Sistem akuntansi dalam organisasi atau perusahaan merupakan bagian dari sistem informasi manajemen. *Output* dari sistem akuntansi dapat digunakan oleh manajemen untuk pengambilan keputusan bisnis dan keberlanjutan perusahaan. Mulyadi (2016) mengartikan bahwa Sistem akuntansi sebagai organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang memudahkan manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Menurut Howard E. Settler (1986) berpendapat bahwa:

“Sistem akuntansi adalah formulir-formulir, catat-catatan, prosedur-prosedur, dan alat-alat yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpan balik untuk laporan-laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi kegiatan usahanya, dan bagi pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, investor, kreditur, dan lembaga-lembaga pemerintah untuk menilai hasil operasi”

Operasi suatu sistem akuntansi meliputi tiga tahapan :

- 1) Harus mengenal dokumen bukti transaksi yang digunakan oleh perusahaan, baik mengenai jumlah fisik maupun jumlah rupiahnya, serta data penting lainnya yang berkaitan dengan transaksi perusahaan.
- 2) Harus mengelompokkan dan mencatat data yang tercantum dalam dokumen bukti transaksi kedalam catatan-catatan akuntansi.

- 3) Harus meringkas informasi yang tercantum dalam catatan-catatan akuntansi menjadi laporan-laporan untuk manajemen dan pihak-pihak lain yang berkepentingan.

2.1.2.2 Fungsi Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi sebagai salah satu sistem informasi dalam sebuah organisasi atau perusahaan. Fungsi penting yang dibentuk sistem akuntansi pada sebuah organisasi antara lain :

- 1) Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi
- 2) Memproses data menjadi informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.
- 3) Melakukan kegiatan kontrol secara tepat terhadap aset organisasi
- 4) Subsistem sistem akuntansi memproses berbagai transaksi keuangan dan transaksi nonkeuangan yang secara langsung mempengaruhi pemrosesan transaksi keuangan.

2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi

2.1.3.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang disusun sedemikian rupa untuk digunakan dalam menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen guna memudahkan dalam pengelolaan dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi yaitu sebagai kumpulan dari subsistem yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis dalam mengolah data keuangan menjadi suatu informasi keuangan yang diperlukan oleh pihak pengambil keputusan dalam proses pengambilan keputusan dibidang keuangan.

Dari pernyataan Romney dan Steinbart (2009: 28) “Sistem informasi akuntansi adalah suatu rangkaian yang terdiri dari beberapa komponen yaitu orang-orang, prosedur-prosedur software dan infrastruktur teknologi yang saling berhubungan dan berinteraksi satu sama lain untuk mencapai suatu tujuan. Menurut Bodnar dan Hopwood (2010:1) :

“Sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan dari beberapa sumber daya, diantaranya seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam sebuah informasi, sistem informasi akuntansi melakukan perubahan ini baik secara manual maupun terkomputerisasi.”

Jadi kesimpulannya sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang meliputi catatan, formulir, dan laporan yang digunakan dan disusun sehingga menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan perusahaan dan membantu manajemen dalam mengontrol kerja sistem yang telah dipakai.

Setiap perusahaan memiliki suatu sistem informasi akuntansi yang berbeda-beda sesuai kebutuhan masing-masing perusahaan. Sistem informasi akuntansi memudahkan manajemen dalam mengelola keuangan dalam perusahaan serta aktivitas-aktivitas dalam perusahaan. Pada PT Usahatama Sentosa Mas menggunakan sistem informasi akuntansi yaitu ACTS DRP (*Distribution Resources Planning*) yaitu software untuk perusahaan distribusi yang secara operasional mengintegrasikan semua transaksi data seluruh departemen, outlet milik sendiri ataupun outlet retailer dibawahnya.

2.1.3.2 Tujuan dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan dan fungsi sistem informasi akuntansi menghasilkan *output* yang diperlukan bagi pihak pemakai informasi akuntansi yang dibedakan dalam dua kelompok yaitu pihak ekstern dan pihak intern. Yang mana pihak ekstern meliputi

kreditor, investor, pelanggan, pesaing, pemerintah dan pemegang saham, masyarakat luas dan serikat pekerja. Laporan keuangan yang bersifat umum seperti neraca, buku besar, laporan laba rugi dan *output* lainnya. Pemegang saham, investor, kreditor memanfaatkan laporan keuangan yang bersifat umum untuk mengevaluasi dan memprediksi pencapaian kinerja di masa yang akan mendatang.

Pihak intern meliputi manajer kebutuhan informasi beragam yang tergantung pada tingkatan dalam organisasi atau pada fungsi tugas masing-masing. Dalam perusahaan, pihak intern memenuhi kebutuhan informasi akuntansi untuk mencapai target nilai ekonomis (laba) perusahaan. Sistem informasi akuntansi akan menyaring data yang tersedia bagi para pemakai informasi untuk pengambilan keputusan.

Aktivitas pengembangan Sistem Informasi Akuntansi sering kali dihadapi oleh auditor internal dan eksternal pada saat menelaah pengendalian sistem informasi sebagai bagian dari audit. Oleh karenanya, perlu dilakukan pengembangan sistem yang tujuannya :

- 1) Untuk memperbaiki kualitas informasi
- 2) Untuk memperbaiki pengendalian intern
- 3) Untuk meminimalkan biaya yang berkaitan

Tujuan-tujuan ini saling berhubungan dan kadang-kadang berkonflik satu sama lain. Masalah untung rugi harus ditentukan antara masalah ekonomi dan kemanfaatan, atau antara kesederhanaan dan sistem yang realistis tetapi kompleks. Kadang-kadang , metode evaluasi satu-satunya atas rugi untung adalah subjektif

karena faktor-faktor yang dapat diuraikan secara kuantifikasi. Selain itu, tujuan sistem informasi akuntansi adalah :

- 1) Untuk mendukung operasi-operasi sehari-hari (*to support the-day-to-day operations*).
- 2) Mendukung manajemen dalam pengambilan keputusan (*to support decision making by internal decision makers*).
- 3) Untuk memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban (*to fulfill obligations relating to stewardship*).
- 4) Mengurangi ketidakpastian

Sistem informasi akuntansi menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan. Selain sistem informasi akuntansi akan memenuhi kebutuhan informasi pihak :

- 1) Internal

Internal di sini mencakup *management accounting*. Sistem informasi akuntansi memberikan informasi kepada manajemen dengan melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu atas semua data sumber yang diterimanya dan juga memberikan pengaruh hubungan yang penting bagi organisasi perusahaan dengan lingkungan sekitarnya. Di dalam Akuntansi Manajemen terdapat dua komponen yang digunakan bagi perencanaan dan pengendalian perusahaan yaitu :

- a) Sistem Akuntansi Biaya

Digunakan untuk membantu manajemen dalam perencanaan dan pengawasan dari aktivitas pengadaan, proses distribusi, dan penjualan.

b) Sistem *Budgeting*

Merupakan proyeksi keuangan perusahaan untuk masa depan yang bermanfaat untuk menolong manajer dalam perencanaan dan pengawasan.

2) Eksternal

Mencakup dalam hal *financial accounting*. Menyajikan suatu sistem yang akan ditujukan untuk pihak luar. Para pihak yang terlibat diantaranya :

- a) Para pelanggan
- b) Para pemasok (*supplier*)
- c) Para pemegang saham (*shareholder*)
- d) Para pegawai
- e) Para pemberi pinjaman
- f) Instansi pemerintah

Dalam organisasi, Sistem Informasi Akuntansi membentuk fungsi penting yaitu ,antara lain :

- a) Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi.
- b) Memproses data menjadi informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.
- c) Melakukan kontrol secara tepat terhadap aset organisasi.
- d) Subsistem Sistem Informasi Akuntansi memproses berbagai transaksi keuangan dan transaksi nonkeuangan yang secara langsung memengaruhi pemrosesan transaksi keuangan.

Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari 3 subsistem :

- a) Sistem pemrosesan transaksi, mendukung proses operasi bisnis harian.

- b) Sistem buku besar/pelaporan keuangan, menghasilkan laporan keuangan, seperti laporan laba/rugi, neraca, arus kas, pengembalian pajak.
- c) Sistem pelaporan manajemen, menyediakan pihak manajemen internal berbagai laporan keuangan bertujuan khusus serta informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan, seperti anggaran, laporan kinerja, serta laporan pertanggungjawaban.

Selain itu, sistem informasi akuntansi memiliki tiga fungsi bisnis penting yaitu sebagai berikut :

- 1) Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai aktivitas, sumber daya, dan personel organisasi. Organisasi memiliki sejumlah proses bisnis, seperti melakukan penjualan atau membeli bahan baku, yang sering diulang
- 2) Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, mengeksekusi, mengendalikan, dan mengevaluasi aktivitas, sumber daya, dan personel.
- 3) Memberikan pengendalian yang memadai untuk mengamankan aset dan data organisasi.

2.1.3.3 Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Terdapat beberapa bagian yang terkait dengan sistem informasi akuntansi agar operasional dalam perusahaan terlaksana dengan baik dan dapat menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan, antara lain ditunjukkan pada tabel dibawah ini :

Table 2. Bagian-bagian Sistem Informasi Akuntansi

Bagian-bagian	Penjelasan
<i>People</i>	<i>People</i> atau manusia yang bertugas mengoperasikan sistem dan fungsi lainnya dalam perusahaan.
<i>Procedure</i>	Yaitu aktivitas perusahaan pada bagian mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data telah ada untuk dijadikan informasi keuangan.
<i>Data</i>	<i>Data</i> yang akan dijadikan bahan untuk melakukan kegiatan dan proses bisnis dalam aktivitas perusahaan.
<i>Software</i>	<i>Software</i> merupakan bagian yang memproses data yang telah dikumpulkan hingga menghasilkan informasi yang dibutuhkan dalam perusahaan.
<i>Infrastruktur</i>	Yaitu sarana yang digunakan dalam aktivitas sehari-hari perusahaan seperti komputer serta peralatan lainnya.

2.1.3.4 Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Akuntansi merupakan bagian dari sebuah sistem yang terdiri dari berbagai unsur-unsur. Sangatlah penting unsur-unsur dalam suatu sistem informasi akuntansi.

Berikut unsur-unsur dari sistem informasi akuntansi terdiri dari :

1) Formulir dan Dokumen

Formulir dan dokumen adalah unsur pertama yang sangat penting karena dalam pelaksanaan transaksi ekonomi perusahaan dibutuhkan suatu bukti berupa

dokumen baik tertulis maupun elektronik agar dapat memproses transaksi secara akuntansi menjadi sebuah laporan. Contoh formulir : berupa bukti dasar seperti nota, kwitansi, bukti kas masuk, bukti kas keluar. Contoh formulir juga dapat berupa sebagai alat bantu dalam mengerjakan proses akuntansi seperti : kolom jurnal khusus, kolom jurnal umum, kolom buku besar, kolom kertas kerja, dan buku besar.

2) Catatan atau Jurnal

Catatan atau jurnal sebagai proses pencatatan untuk memudahkan dalam memposting ke buku besar khususnya buku besar transaksi yang terlebih dahulu dicatat kedalam jurnal. Pada sistem informasi akuntansi yang pencatatannya masih manual dapat disediakan jurnal khusus disamping jurnal umum karena dalam pencatatan jurnal sebaiknya menyediakan jurnal khusus tersendiri pada setiap transaksi yang sejenis, maka jurnal khusus yang disediakan tergantung pada kebutuhan perusahaan tersebut. Sedangkan pada sistem informasi akuntansi yang berbasis komputer pencatatan dalam jurnal khusus dan buku besar dibuat dalam bentuk modul-modul sehingga ada modul utang usaha, piutang usaha, dan sebagainya.

3) Pembukuan

Pembukuan atau proses memposting kedalam buku besar. Buku besar terdiri dari buku besar dan buku besar pembantu piutang dan pembantu utang. Buku besar digunakan untuk meringkas data keuangan yang sebelumnya telah dicatat dalam jurnal. Jika terdapat data keuangan dalam buku besar dan memerlukan rincian lebih detail maka dapat dibuatkan buku pembantu. Buku pembantu

terdiri dari beberapa akun-akun pembantu yang merincikan data keuangan yang terdapat dalam akun tertentu pada buku besar.

4) Laporan

Laporan sebagai output terakhir dalam sistem informasi akuntansi yang berupa laporan neraca, laba rugi, laporan perubahan modal, laporan laba ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar. Sistem informasi akuntansi yang baik harus mampu menyediakan laporan keuangan yang baik dan mudah dipahami bagi penggunaannya.

2.1.3.5 Bentuk Sistem Informasi Akuntansi

Suatu sistem informasi akuntansi selalu berbentuk :

- 1) Serangkaian formulir yang tercetak seperti faktur, nota (voucher), cek dan laporan-laporan yang dipergunakan untuk membangun sistem akuntansi dan administrasi perkantoran.
- 2) Serangkaian pernyataan atau laporan, misalnya buku besar, neraca saldo, laporan rugi laba dan lain-lain.
- 3) Serangkaian buku baik dalam bentuk fisik maupun elektronik.
- 4) Serangkaian kegiatan klerikal, termasuk kegiatan pengolahan data elektronik yang harus dicatat untuk mendapatkan berbagai informasi akuntansi.
- 5) Penggunaan peralatan klerikal, dalam hal ini adalah mesin ketik, komputer, alat atau sarana komunikasi dan sejenisnya untuk proses transfer data.

2.1.3.6 Kualitas Sistem Informasi Akuntansi

Karakteristik dari kualitas sistem dapat diartikan suatu kualitas yang diinginkan pengguna sistem informasi itu sendiri, dengan asumsi dasar metode kualitas sistem informasi dibedakan dalam tiga level yaitu tingkat teknis, dimana komunikasi dinilai sebagai keakuratan dan keefisienan sistem komunikasi yang menghasilkan suatu informasi. Tingkat semantik merupakan kualitas sistem informasi dalam menyampaikan maksud atau arti yang diharapkan. Tingkat keefektifan merupakan efek informasi pada penerima. Dalam teori DeLone dan McLean, kualitas sistem mengukur kesuksesan teknis, dengan asumsi dalam penelitian ini dilihat dari sudut pandang persepsi pengguna (*user*). Dengan kata lain, sistem informasi yang berkualitas yang memenuhi keandalan akan dapat mengoptimalkan kinerja pengguna dan organisasinya. Kualitas sistem memerlukan indikator untuk mengukur seberapa besar kualitas dari sistem informasi, dengan beberapa indikator sebagai berikut.

Indikator sistem informasi akuntansi yang berdasarkan keandalan sebuah sistem yang dapat dikatakan berkualitas menurut (AICPA, 2004) adalah sebagai berikut :

1) Ketersediaan (*availability*)

Sistem tersebut tersedia untuk dioperasikan dan digunakan dengan mencantumkan pada pernyataan atau perjanjian tingkat pelayanan.

2) Keamanan (*security*)

Sistem dilindungi dari akses fisik maupun logis yang tidak memiliki otoritas. Hal ini akan membantu mencegah penggunaan yang tidak sesuai,

pemutarbalikan, penghancuran, atau pengungkapan informasi dan *software* pencuria sumber daya sistem.

3) Dapat dipelihara (*maintainability*)

Sistem dapat diubah apabila diperlukan tanpa mempengaruhi ketersediaan, keamanan, dan integrasi sistem.

4) Integritas (*integrity*)

Pemrosesan sistem bersifat lengkap, akurat, tepat waktu, dan diotorisasi, sebuah sistem dikatakan memiliki integritas apabila dapat melaksanakan fungsi yang diperuntukkan bagi sistem tersebut secara keseluruhan dan bebas dari manipulasi sistem, baik yang tidak diotorisasi maupun yang tidak disengaja.

Menurut (Krismiaji, 2002) informasi haruslah memiliki kualitas sebagai berikut :

- 1) Dapat dipercaya, bebas dari kesalahan atau bias dan secara akurat menggambarkan kejadian atau aktivasi organisasi.
- 2) Relevan, dapat menambah nilai bagi para pembuat keputusan, dengan mengurangi ketidakpastian menaikkan kemampuan untuk memprediksi menegaskan atau membenarkan ekspektasi semula.
- 3) Lengkap, dengan tidak menghilangkan data penting yang dibutuhkan oleh para pemakai.
- 4) Tepat waktu dalam penyajian untuk mempengaruhi proses pembuatan keputusan.
- 5) Dapat diuji, hal ini untuk dilakukan pengujian yang kompeten untuk menghasilkan informasi yang sama.

- 6) Mudah dipahami, disajikan dalam format yg mudah dimengerti.
- 7) Kebenaran secara independent

Menurut (Romney, 2006) sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan kualitas akan dapat melakukan hal ini dengan cara :

- 1) Memperbaiki kualitas dan mengurangi biaya untuk menghasilkan produk dan jasa
- 2) Memperbaiki efisiensi
- 3) Memperbaiki pengambilan keputusan
- 4) Berbagi pengetahuan

Menurut (Jogiyanto, 2003) informasi yang berkualitas dari suatu sistem informasi tergantung pada tiga hal, yaitu :

- 1) Akurat maksudnya informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak bias atau menyesatkan. Akurat berarti informasi harus jelas mencerminkan maksudnya.
- 2) Tepat waktu maksudnya informasi yang datang padang penerima tidak boleh terlambat. Informasi yang sudah usang tidak akan mempunyai nilai, karena informasi merupakan landasan dalam pengambilan keputusan, bila pengambilan keputusan terlambat, maka berakibat fatal untuk kegiatan operasional kedepan.
- 3) Relevan, adalah informasi tersebut mempunyai manfaat bagi pemakainya, relevansi terhadap tiap-tiap individu satu dengan lainnya berbeda.

Sedang menurut SAK terdapat 4 karakteristik kualitatif sebagai syarat informasi laporan keuangan yang bermanfaat :

- 1) Dapat dipahami, informasi yang ditampung dalam laporan keuangan dapat memberi kemudahan untuk segera dipahami para pemakai.
- 2) Relevan, informasi yang disajikan harus relevan untuk memenuhi kebutuhan pemakai informasi agar mudah dalam pengambilan keputusan.
- 3) Keandalan, informasi harus andal, secara rinci, informasi yang dapat diandalkan harus dapat mengandung pengertian sebagai berikut :
 - Mencerminkan kejujuran penyajian hasil dan posisi keuangan
 - Menggambarkan masalah pokok ekonomi dari suatu kejadian
 - Bebas dari keberpihakan
 - Mencerminkan kehati-hatian
 - Mencakup semua hal yang material
- 4) Dapat diperbandingkan, pemakai harus dapat membandingkan laporan keuangan perusahaan antar periode untuk mengidentifikasi kecenderungan posisi dan kinerja keuangan serta untuk mengevaluasi posisi keuangan, kinerja dan perubahan posisi keuangan secara relatif atau membandingkan laporan keuangan dengan periode yang lampau.

2.1.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.1.4.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Penjualan adalah aktivitas yang sangat penting dan paling utama dalam sebuah perusahaan karena penjualan menjadi sumber utama dalam memperoleh keuntungan atau laba. Pada umumnya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan suatu sistem yang terorganisir memiliki prosedur dan metode yang dirancang untuk mengumpulkan , menganalisa , dan menghasilkan informasi yang

diperlukan dalam proses pengambilan keputusan mengenai kegiatan penjualan dalam perusahaan.

Menurut Mulyadi (2010:202) berpendapat bahwa :

“ Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan kegiatan penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan barang atau memberikan jasa kepada pelanggan dan dalam jangka waktu tertentu perusahaan akan memiliki piutang kepada pembeli tersebut”

Azhar Susanto (2013:79) menjelaskan bahwa

“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan banyak memberikan data yang diperlukan oleh sistem informasi pemasaran, data-data yang diberikan sangat terperinci dan berkaitan tentang masalah keuangan, baik itu bersumber dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.”

2.1.4.2 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Adapun fungsi-fungsi pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam perusahaan antara lain :

- 1) Fungsi Penjualan, fungsi ini bertanggung jawab dalam penerimaan pesanan dari pelanggan, mengedit pesanan dari pelanggan, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman barang atau pemberian jasa yang telah dipesan oleh pelanggan, bertanggung jawab dalam pengembalian barang/jasa jika tidak tersedia pesanan dari pelanggan.
- 2) Fungsi Kredit, fungsi ini bertanggung jawab dalam mengatur jadwal dan status kredit pelanggan , serta memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- 3) Fungsi Gudang, fungsi ini bertanggung jawab dalam menyimpan dan menyiapkan barang atau jasa yang telah dipesan oleh pelanggan

- 4) Fungsi Pengiriman, fungsi ini bertanggung jawab dalam pengiriman barang atau jasa yang telah dipesan pelanggan yang sebelumnya surat pesanan pengiriman telah dibuat pada fungsi penjualan.
- 5) Fungsi Penagihan, fungsi ini bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan atau invoice kepada pelanggan.
- 6) Fungsi Akuntansi, fungsi ini bertanggung jawab mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit, pembuatan dan persetujuan piutang untuk debitur, membuat laporan penjualan.

2.1.4.3 Indikator Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Azhar Susanto (2008:144) terdapat beberapa indikator dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai berikut :

1) Sumber Daya Manusia dan Alat

Dalam pengambilan keputusan apakah sistem dilaksanakan dengan baik atau tidak, manusia berperan penting mengendalikan jalannya sistem informasi akuntansi. Alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam mempercepat pengolahan data pada transaksi, meningkatkan ketelitian kalkulasi, serta meningkatkan kerapian bentuk suatu organisasi.

2) Catatan

Data yang disajikan dari catatan-catatan berupa jurnal-jurnal, buku besar, dan buku pembantu. Data atau catatan juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dalam transaksi.

3) Informasi atau Laporan-laporan

Hasil akhir dari sistem informasi akuntansi yaitu laporan keuangan serta informasi keuangan. Informasi dan laporan dapat berupa laporan laba rugi, neraca, laporan arus kas, laporan perubahan modal, laporan laba ditahan, dan sebagainya.

2.1.5 Konsep Penjualan

2.1.5.1 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba yang maksimal. Dari adanya transaksi-transaksi tersebut penjualan dapat dikatakan sebagai pemindah hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli. Penjualan merupakan sumber pendapatan dan sumber pembiayaan dalam perusahaan. Penjualan juga dapat merubah posisi harta dan keuangan perusahaan. Oleh karena itu selalu dilakukan perencanaan dan perubahan strategi penjualan agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang lebih besar.

Setiap perusahaan harus memiliki perencanaan terhadap penjualan, dimana perencanaan penjualan adalah rencana terhadap penjualan yang berdasar pada hasil penjualan yang telah dicapai dimasa lalu. Penyusunan perencanaan penjualan sangat penting dan membantu pemimpin dalam mengawasi sistem yang telah dijalankan dalam perusahaan sehingga dapat mengukur sejauh mana hasil yang telah dicapai dalam periode yang telah di tentukan.

2.1.5.2 Jenis-Jenis Penjualan

Berikut beberapa jenis-jenis penjualan yang dikenal pada umumnya, yaitu :

- 4) *Trade Selling*, yaitu terjadi jika produsen dan pedagang besar memberikan kesempatan kepada pengecer untuk memperbaiki distribusi produk-produk mereka.
- 5) *Missionary Selling*, yaitu usaha dalam meningkatkan penjualan dengan cara memborong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur atau distributor barang
- 6) *Technical Selling*, yaitu usaha dalam meningkatkan penjualan dengan cara memberikan saran atau nasihat kepada pembeli akhir dari barang atau jasa yang dijual.
- 7) *New bussiness Selling*, yaitu usaha untuk membuat transaksi baru dengan cara menjadikan calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini biasanya terdapat pada perusahaan asuransi.
- 8) *Responsive Selling*, yaitu usaha dimana setiap tenaga penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

2.1.5.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan dalam perusahaan dipengaruhi dari beberapa faktor-faktor tertentu yang dapat meningkatkan kualitas penjualan dalam perusahaan. Maka dari itu manager penjualan harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan sebagai berikut :

1) Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual-beli atas barang atau jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual

harus meyakinkan kepada pembeli agar penjual dapat mencapai target penjualannya. Sebelum itu penjual harus mengetahui beberapa masalah penting

yang berkaitan dengan :

- Jenis dan karakteristik barang yang dijual
- Harga produk barang
- Syarat penjualan misalnya : pembayaran, pelayanan, garansi dan sebagainya

2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai sarana bertransaksi dalam proses jual-beli. Kondisi pasar juga dapat mempengaruhi penjualan. Berikut faktor-faktor kondisi pasar yang harus diketahui :

- Jenis pasar
- Kelompok pembeli atau segmen pasar
- Daya beli
- Frekuensi pembeli
- Keinginan dan kebutuhan

3) Modal

Perusahaan harus memiliki modal yang cukup untuk memasarkan produknya. Penjualan barang tidak akan terlaksana jika barangnya belum dikenal oleh calon pembeli atau jika lokasi penjual jauh dari lokasi calon pembeli. Maka dari itu penjual harus memperkenalkan dulu barang yang dijual dan dibawa ke tempat calon pembeli. Untuk melaksanakan maksud itu perusahaan harus

menyediakan sarana dalam usaha seperti alat transportasi, alat peragaan jika dibutuhkan, usaha promosi dan sebagainya.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi penjualan adalah kondisi dalam perusahaan. Dalam perusahaan besar terdapat bagian yang menangani bagian penjualan tersendiri agar bisa berfokus pada target penjualan yang sudah ditentukan.

5) Faktor Lain

Faktor lain yang mempengaruhi penjualan seperti periklanan, peragaan, kampanye, promosi, pemberian hadiah sering mempengaruhi peningkatan penjualan. Namun dalam melaksanakan kegiatan itu memerlukan dana yang tidak sedikit. Biasanya perusahaan besar yang mempunyai modal yang kuat akan sering melaksanakan kegiatan tersebut secara rutin agar meningkatkan penjualannya.

2.1.5.4 Tujuan Penjualan

Perusahaan mempunyai kegiatan yang paling penting yaitu kegiatan penjualan yang bertujuan meningkat laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup suatu perusahaan. Adapun tujuan dari penjualan pada umumnya sebagai berikut :

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu
- 2) Mendapat laba yang telah ditentukan
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

2.1.6 Pengendalian Internal

2.1.6.1 Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian merupakan suatu mekanisme yang dijalankan baik untuk melindungi perusahaan dan atau meminimalisir dampak resiko yang akan terjadi pada suatu perusahaan. Pengendalian internal adalah suatu sistem yang terdiri dari struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama dalam menjaga kekayaan perusahaan dari berbagai arah, mengecek ketelitian data akuntansi serta mendorong efisiensi dan mendorong kebijakan manajemen agar selalu dipatuhi.

Pengendalian internal (*internal control*) adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian berikut telah dicapai.

- Mengamankan aset, mencegah atau mendeteksi perolehan, penggunaan, atau penempatan yang tidak sah.
- Mengelola catatan dengan detail yang baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar.
- Memberikan informasi yang akurat dan reliabel.
- Menyiapkan laporan keuangan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan.
- Mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional.
- Mendorong ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditentukan.
- Mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.

Pengendalian internal adalah sebuah proses karena ia menyebar ke seluruh aktivitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen. Pengendalian internal memberikan jaminan memadai, jaminan menyeluruh yang sulit dicapai dan terlalu mahal. Selain itu, sistem pengendalian internal memiliki keterbatasan yang melekat, seperti kelemahan terhadap kekeliruan dan kesalahan sederhana, pertimbangan dan pembuatan keputusan yang salah, pengesampingan manajemen, serta kolusi.

Pengendalian internal sangat penting dalam menjalankan kegiatan usaha karena dengan adanya pengendalian internal diharapkan dapat mencegah terjadinya kecurangan dan kerugian dalam perusahaan serta mendorong kegiatan operasional perusahaan agar berjalan dengan efektif dan efisien sesuai tujuan yang telah ditentukan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal merupakan suatu proses yang dilakukan dalam mencapai tujuan organisasi atau perusahaan yang terdiri dari prosedur, kebijakan-kebijakan, teknik, peralatan, dokumentasi dan manusia.

2.1.6.2 Fungsi Pengendalian Internal

Pengendalian internal menjalankan tiga fungsi penting yaitu sebagai berikut :

- 1) Pengendalian preventif (*preventive control*), mencegah masalah sebelum timbul. Contohnya merekrut personel berkualifikasi, memisahkan tugas pegawai, dan mengendalikan akses fisik atas aset dan informasi.

- 2) Pengendalian detektif (*detective control*), menemukan masalah yang tidak terelakkan. Contohnya menduplikasi pengecekan kalkulasi dan menyiapkan rekonsiliasi bank serta neraca saldo bulanan.
- 3) Pengendalian korektif (*corrective control*), mengidentifikasi dan memperbaiki masalah serta memperbaiki dan memulihkannya dari kesalahan yang dihasilkan. Contohnya menjaga salinan backup pada file, perbaikan kesalahan entri data, dan pengumpulan ulang transaksi-transaksi untuk pemrosesan selanjutnya.

2.1.6.3 Tujuan Pengendalian Internal

Terdapat beberapa tujuan dari pengendalian internal yang harus diperhatikan, yaitu sebagai berikut :

- 1) Pencatatan, Pengolahan Data, dan Penyajian Informasi Yang Dapat Dipercaya
Dalam proses pencatatan, pengolahan data, dan penyajian informasi hendaknya menyajikan informasi yang benar dan akurat karena semua data dan informasi yang telah diolah akan dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang penting untuk kelangsungan hidup perusahaan atau organisasi tersebut.
- 2) Pengamanan Aktiva Perusahaan
Pemeliharaan dan pengamanan aktiva perusahaan seperti media komputer harus selalu diperhatikan, kegiatan ini sangat penting karena semua pencatatan data dan informasi yang telah diolah disimpan didalam komputer.
- 3) Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Operasional Perusahaan
Kegiatan pengendalian didalam perusahaan akan mendorong sumber daya untuk mengoptimalkan tujuan dari pengendalian intern secara efektif dan

efisien agar tidak terjadi penyalahgunaan dalam perusahaan dan mencegah terjadinya kerugian

2.1.6.4 Indikator Pengendalian Internal

Terdapat beberapa indikator dari pengendalian internal yang harus dipahami yaitu sebagai berikut :

1) Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian adalah lingkungan perusahaan yang mencakup seluruh sikap karyawan dan manajemen terhadap pentingnya pengendalian internal dalam perusahaan. Lingkungan pengendalian terdiri dari tindakan, prosedur, kebijakan yang mencerminkan sikap manajemen, dewan direksi, direktur, dan pemilik perusahaan.

2) Penilaian Risiko

Dalam perusahaan manajemen harus dapat mengidentifikasi semua resiko yang akan dapat terjadi, dengan begitu maka resiko yang telah di analisa dan diidentifikasi lebih mudah dalam pencegahannya.

3) Prosedur Pengendalian

Prosedur pengendalian merupakan suatu proses upaya oleh manajemen dalam mengawasi dan mengendalikan setiap kegiatan operasi perusahaannya.

Prosedur pengendalian meliputi :

- a) Personil yang kompeten, mutasi tugas dan cuti wajib
- b) Pelimpahan seluruh tanggung jawab
- c) Pemisahan tanggung jawab

d) Pemisahan fungsi akuntansi, penyimpanan aset dan operasional

4) Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi adalah hal penting dalam pengendalian internal perusahaan. Informasi mengenai prosedur pengendalian, penilaian resiko dan monitoring diperlukan sebagai pedoman operasional perusahaan dan dalam ketaatan pelaporan hukum serta peraturan-peraturan yang berlaku diperusahaan.

5) Pemantauan

Pemantauan terhadap pengendalian internal akan menentukan dari kekurangan dan peningkatan keefektifan sebuah perusahaan. Pemantauan atau memonitor pengendalian internal dalam perusahaan dapat dilakukan dengan cara penilaian khusus atau sejalan dengan usaha manajemen.

2.1.7 Efektivitas Pengendalian Piutang

2.1.7.1 Pengertian Efektivitas

Efektivitas merupakan suatu keadaan yang menunjukkan seberapa jauh target yang telah dicapai oleh manajemen dalam perusahaan misalnya pada target kualitas, kuantitas, dan waktu dimana sebelumnya target itu sudah ditentukan. Efektivitas juga merupakan bentuk perbandingan antara pemanfaatan kemampuan sarana dalam perusahaan dengan waktu yang telah tercapai dalam usahanya yang telah ditetapkan sebelumnya. Maka dari itu efektivitas adalah tugas penting dalam perusahaan yang harus dilaksanakan manajemen untuk menjamin tercapainya suatu target dalam perusahaan.

Efektivitas juga merupakan pengukuran dalam arti tercapainya target atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya dan sesuai dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya. Adapun kriteria dari ukuran efektivitas dalam suatu organisasi adalah sebagai berikut :

1) Input

Input adalah segala sesuatu yang masuk kedalam sistem dan dapat diartikan sebagai dasar dari apa yang akan di wujudkan atau dilaksanakan kedepannya dan telah direncanakan sebelumnya yang berpengaruh pada hasil. Input dapat dilihat berupa fasilitas fisik (sarana dan prasarana) yang dibutuhkan suatu instansi atau perusahaan seperti ruang server, data-data dan catatan yang diperlukan dan dapat diolah menjadi sebuah informasi.

2) Proses Produksi

Proses produksi ditunjukkan dengan adanya interaksi dan komunikasi yang memfokuskan antara hubungan pemerintah dan masyarakat. Pengambilan informasi.

3) Hasil (*output*)

keputusan adalah salah satu proses produksi dalam memberikan data dan Hasil (*output*) merupakan komponen pengolahan yang menghasilkan komponen sistem yang berbentuk keluaran atau *output*. Hasil yang dimaksud adalah berupa kuantitas atau bentuk fisik dari kerja kelompok.

4) Produktivitas

Produktivitas merupakan suatu ukuran dalam penggunaan sumber daya dalam organisasi, pada umumnya dinyatakan sebagai rasio perbandingan dari keluaran dengan sumber daya yang digunakan.

2.1.7.2 Pengertian Piutang

Pada umumnya piutang merupakan hak si penjual untuk menagih sejumlah uang kepada pembeli karena adanya transaksi jual beli. Piutang timbul apabila seseorang atau perusahaan menjual barang atau memberikan jasa kepada seseorang atau perusahaan dengan pembayaran secara kredit. Piutang juga merupakan kebijakan dari perusahaan yang menjual barang atau jasa yang berupa kelonggaran-kelonggaran kepada pembeli untuk membayar kemudian apa yang telah dibeli.

Tujuan dari piutang adalah meningkatkan laba, meningkatkan penjualan, dan menjaga loyalitas kepada pelanggan. Dengan meningkatnya penjualan maka memberikan peluang yang baik dalam meningkatkan laba yang telah ditargetkan. Selain itu piutang juga merupakan aset perusahaan yang harus dijaga, maka dari prosedur piutang harus dijalankan secara wajar.

2.1.7.3 Klasifikasi Piutang

Berikut adalah piutang yang diklasifikasikan berdasarkan asal terjadinya, yaitu :

1) Piutang Dagang

Piutang dagang adalah piutang yang timbul dari penjualan secara kredit barang dagangan, barang hasil produksi atau jasa yang dihasilkan. Menurut Kieso piutang dagang disubklasifikasikan menjadi dua sebagai berikut :

- Piutang usaha berasal dari penjualan kredit dengan jangka pendek sekitar 30-60 hari, banyak diberlakukan pada perusahaan yang menjual barang secara kredit dengan jatuh tempo pendek.
- Piutang wesel (*note receivable*) berarti membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu pada masa yang akan datang.

2) Piutang Nondagang

Piutang nondagang adalah piutang yang timbul dari transaksi yang tidak secara langsung berhubungan dengan penjualan kredit, misalkan piutang kepada karyawan, piutang pendapatan bunga atau piutang kepada pemegang saham.

Klasifikasi piutang berdasarkan penyajian laporan keuangan sebagai berikut :

- Piutang Lancar (*Current Receivables*)
Yaitu piutang yang pelunasannya diharapkan dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau sesuai dengan periode siklus kegiatan normal perusahaan.
- Piutang Tidak Lancar (*Noncurrent Receivables*)
Yaitu piutang yang pelunasannya diterima dalam jangka lebih dari satu tahun

2.1.7.4 Pengendalian Piutang

Pengendalian merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan. Pengendalian diharapkan dapat memberikan pengaruh yang baik pada kegiatan perusahaan agar semua aktivitas dalam perusahaan dapat berjalan sesuai yang telah direncanakan.

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan dalam manajemen perusahaan untuk meningkatkan efektivitas kegiatan perusahaan. pengendalian piutang melibatkan banyak pihak dalam proses pencatatan piutang. Pada umumnya seluruh kebijakan pimpinan mengenai piutang dicatat dan diolah oleh karyawan bagian pencatatan piutang dan diharapkan semua transaksi piutang dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

2.1.7.5 Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang merupakan suatu kebijakan penerapan sistem prosedur dalam perusahaan yang digunakan oleh manajemen untuk mengawasi dan meningkatkan aktivitas dalam transaksi piutang pada perusahaan. Efektivitas pengendalian piutang juga merupakan suatu tindakan preventif yang dilakukan manajemen dalam perusahaan dalam menjaga kestabilan piutangnya dan mengantisipasi kemungkinan adanya tindakan kecurangan atau kerugian yang timbul agar setiap hal yang telah direncanakan dalam perusahaan dapat terealisasi dengan baik dan sesuai harapan.

2.1.7.6 Faktor-Faktor Efektivitas Pengendalian Piutang

Efektivitas pengendalian piutang juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor tertentu baik faktor eksternal maupun faktor internal. Berikut ini faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang.

1) Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha

Faktor yang membentuk lingkungan dalam pengendalian piutang adalah integritas dan nilai etika dalam lingkungan pengendalian piutang yang

tercermin dari bagaimana tindakan dan sikap manajemen dalam mengatur dan mengendalikan piutang usaha.

2) Penetapan Risiko Piutang Usaha

Sering terjadi penyelewangan atau kecurangan dalam penerimaan kas dari penagihan piutang. Biasanya karyawan menutupi penggelepan penerimaan kas dari pelanggan dengan penerimaan kas berikutnya dari pelanggan lain sampai pada saat karyawan itu bisa menutupi penggelapan itu dengan uang pribadinya atau dengan cara lainnya

3) Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha

Piutang usaha yang efektif harus memadai dan memberikan keyakinan bahwa piutang usaha yang dicatat harus :

- Sah
- Telah diotorisasi
- Telah dicatat
- Telah dinilai kewajarannya
- Telah digolongkan secara wajar
- Telah dicatat dalam periode yang seharusnya
- Telah diposting kedalam buku pembantu dan telah diringkaskan dengan benar.

4) Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha

- Pengendalian pemrosesan informasi

Dimana informasi yang diproses dan diolah serta dijadikan bahan dalam pengambilan keputusan oleh manajer dan dikomunikasikan bersama

semua pihak yang membutuhkan informasi baik secara formal atau informal

- Pemisahan tugas yang memadai

Yaitu adanya pemisahan tugas dan fungsi setiap bagian-bagian dalam perusahaan khususnya bagian yang terkait dengan pengendalian piutang.

- Pengendalian fisik atas kekayaan dan catatan

Untuk pengendalian fisik atas piutang dan catatan perusahaan membentuk lemari arsip untuk menyimpan semua berkas penting. Perusahaan juga melakukan pemantauan secara berkala dan menilai perkembangan setiap piutang yang masih ada pada pelanggan.

- Review kinerja

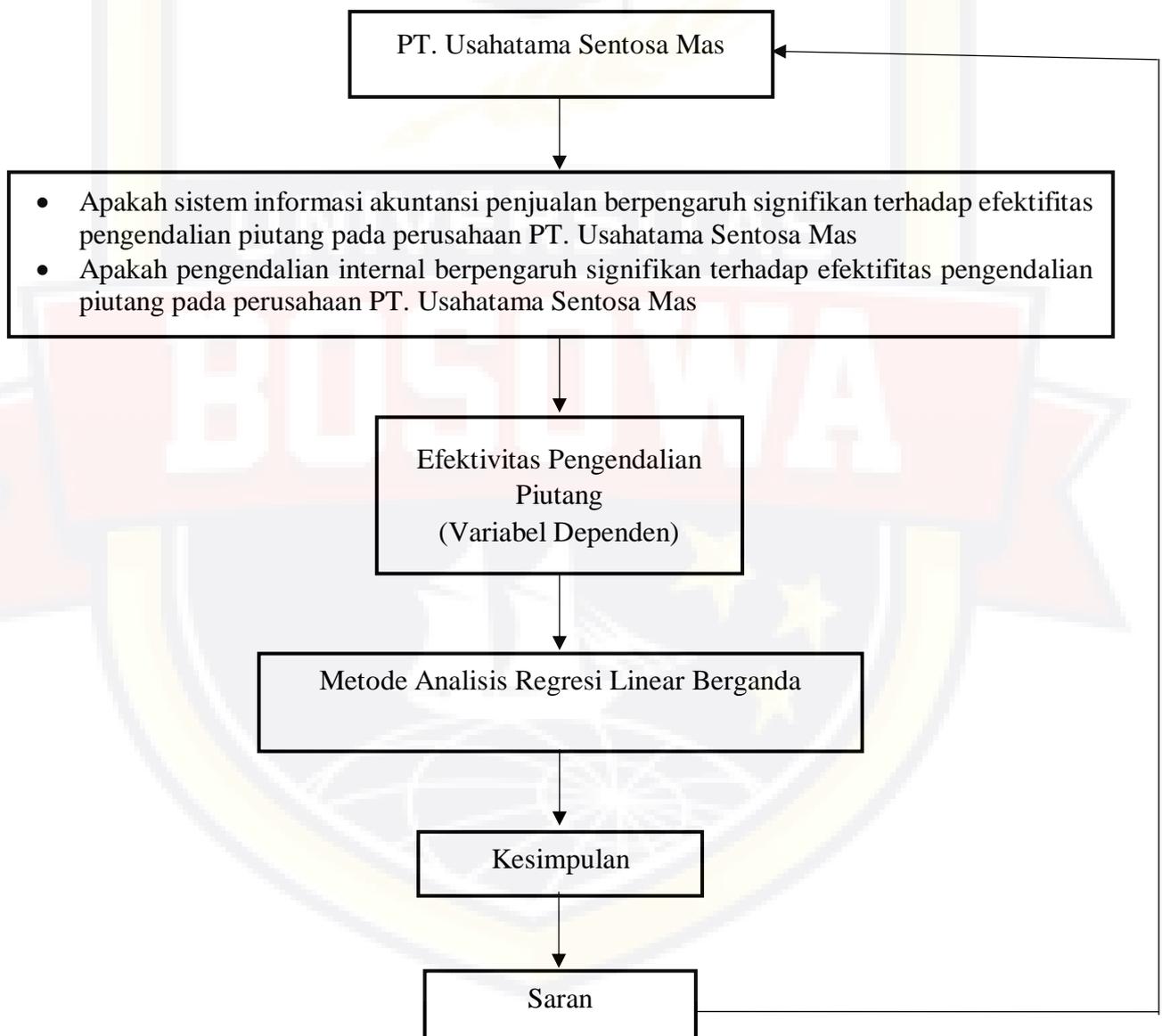
Setiap perusahaan akan melakukan pemantauan dan review kinerja pada tenaga kerjanya secara berkala. Evaluasi pada umumnya dilakukan setiap enam bulan sekali. Tujuannya agar dapat meningkatkan kinerja karyawan menjadi lebih baik.

- Pemantauan piutang usaha

Pemantauan yaitu proses penilaian kualitas kinerja pengendalian internal dalam perusahaan. Pemantauan ini dilakukan pada penetapan desain, operasi pengendalian yang tepat waktu, serta pengambilan tindakan koreksi.

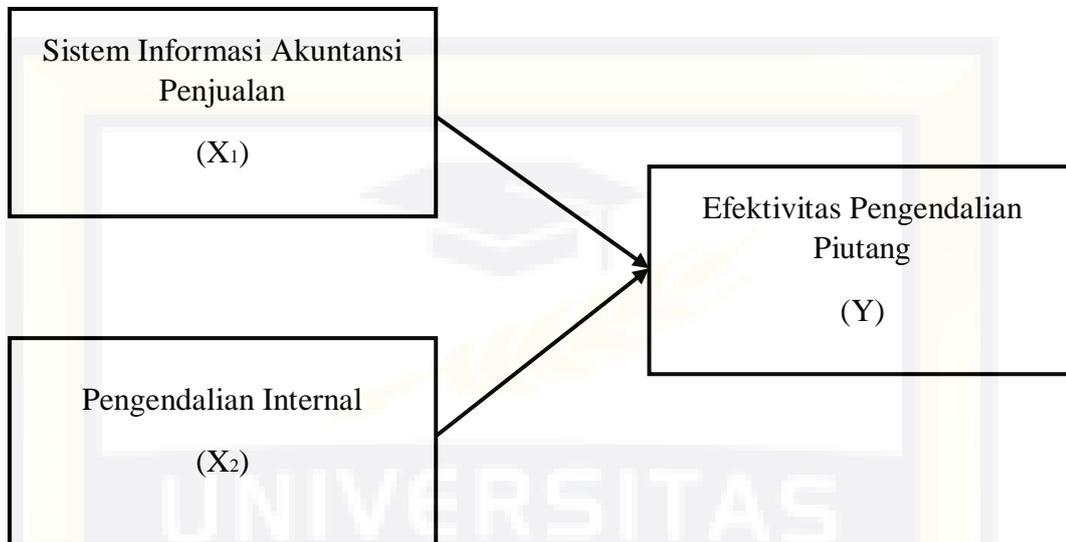
2.2 Kerangka Pikir

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada hubungannya atau tidak antara variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dan variabel dependen yaitu efektivitas pengendalian piutang. Adapun kerangka pikir dari penelitian ini sebagai berikut :



Gambar 1. Kerangka Pikir

2.3 Kerangka Konseptual



Gambar 2. Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis

Berdasarkan masalah diatas maka hipotesis dari penelitian ini yaitu diduga bahwa :

H₁ = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

H₂ = Pengendalian internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai daerah penelitian, metode penelitian, jenis dan sumber data, metode analisis, definisi operasional, serta jadwal penelitian. Secara rinci akan dijelaskan sebagai berikut :

3.1 Daerah dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Usahatama Sentosa Mas yang beralamat di Jalan Cendrawasih Ruko Cendrawasih Mas Square Blok C No 15 , Kota Makassar.

Waktu dan jadwal penelitian ini dilakukan dimulai pada bulan Juli 2020 sampai dengan bulan september 2020.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder agar mendapatkan hasil penelitian yang diinginkan. Data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan narasumber, sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari pihak lain misalkan data sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan , dan data sekunder lainnya.

Dalam pengumpulan data, teknik metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1) Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian Lapangan (*Field Research*) adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara penelitian langsung pada objek yang ingin diteliti untuk menghasilkan data primer.

2) Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk menghasilkan data sekunder yang memiliki landasan teori yang relevan. Data sekunder adalah data yang sumbernya tidak langsung dari objek yang diteliti melainkan dari pihak lain, misalnya dari sumber internet atau pihak lain. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara mempelajari artikel atau buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

3.3 Jenis Dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Kualitatif. Data Kualitatif adalah data yang disajikan dalam bentuk kata atau kalimat verbal bukan dalam bentuk angka.

Sumber data dalam penelitian ini yaitu dari data primer dan data sekunder.

Berikut penjelasan mengenai data primer dan data sekunder :

1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari wawancara langsung dengan narasumber atau observasi objek yang berkaitan dengan penelitian. Wawancara yang akan dilakukan peneliti adalah dengan pedoman wawancara. Yang dimaksud dengan pedoman wawancara adalah wawancara yang membahas lebih dalam dan lebih detail setiap persoalan-persoalan dalam penelitian

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data atau informasi yang diperoleh bukan dari objek penelitian langsung , tapi dari pihak lain. Data sekunder misalnya sejarah

perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur data kearsipan, dokumen-dokumen serta laporan-laporan.

3.4 Populasi dan Sampel

Penulis menggunakan semua anggota populasi untuk dijadikan sebagai sampel jenuh yaitu sebanyak 40 orang, dimana sampel jenuh ini diperoleh dari beberapa cabang PT. Usahatama Sentosa Mas yaitu cabang Bandung, Semarang, Lampung, Malang, Surabaya, Denpasar, Yogyakarta, dan Medan. Metode yang digunakan adalah sampling jenuh atau istilah lainnya adalah sensus, dimana metode penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.

3.5 Metode Analisis

Penelitian ini menggunakan metode analisis statistik analisis regresi linear berganda melalui pendekatan kuantitatif. Analisis regresi linear berganda ini digunakan untuk mengetahui pengaruh antara satu atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis ini juga digunakan untuk mengetahui arah hubungan satu atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen apakah menunjukkan hubungan positif atau negatif dan memprediksi nilainya apakah mengalami kenaikan atau penurunan.

Selain analisis regresi linear berganda, penelitian ini juga menggunakan analisis uji kualitas data, uji asumsi klasik dan uji hipotesis yang selanjutnya hasilnya akan dianalisis dengan menggunakan program SPSS versi 26.

3.5.1 Uji Kualitas Data

Kualitas data sangat penting dalam melakukan pengukuran dan pengujian suatu kuesioner atau hipotesis dalam penelitian. Data penelitian harus memiliki instrumen

tingkat keandalan (*reability*) dan tingkat kebenaran/keabsahan (*validity*) yang tinggi dalam pengumpulan data penelitian. Pengukuran dan pengujian data tersebut masing-masing memiliki konsistensi dan akurasi data yang telah dikumpulkan.

3.5.1.1 Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang memberikan gambaran sejauh mana pengujian atau instrumen pengukuran telah mengukur apa yang ingin diukur. Seberapa nyata suatu pengujian atau instrumen dapat diukur menggunakan uji validitas. Pengukuran dalam penelitian dapat dikatakan valid jika mengukur tujuannya dengan nyata dan benar. Pengukuran data dalam penelitian ini menggunakan metode statistik yaitu dengan cara menghitung korelasi antara masing-masing pertanyaan dengan skor total dan menggunakan metode *Product Moment Pearson Correlation*. Berikut adalah kriteria pengujian validitas :

- Jika r hitung positif dan r hitung $>$ r tabel maka butir pertanyaan tersebut dinyatakan valid pada signifikansi 0,05 (5%).
- Jika r hitung negatif dan r hitung $<$ r tabel maka butir pertanyaan tersebut dinyatakan tidak valid.
- r hitung dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

3.5.1.2 Uji Reliabilitas

Yang dimaksud dari uji realibilitas adalah yaitu uji pengukuran untuk mengetahui sejauh mana pengukuran yang telah dilakukan tetap konsisten apabila telah dilakukan pengukuran yang kedua kalinya dengan pernyataan yang sama dan menggunakan alat ukur yang sama. Besar nilai realibilitas dapat dilihat berdasarkan besar nilai koefisiennya atau bisa disebut sebagai koefisien realibilitas. Dalam

penelitian ini uji realibilitas yang digunakan adalah *Cronbach's Alpha* (α) yaitu data atau instrumen dinyatakan handal (*reliable*) jika $\alpha > 0,60$.

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

3.5.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas data dilakukan untuk melihat apakah suatu data terdistribusi secara normal atau tidak. Tujuan uji normalitas adalah mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak adalah dengan dilakukan Kolmogorov Smirnov test yang terdapat pada program SPSS. Distribusi data dapat dikatakan normal apabila signifikansi $> 0,05$

3.5.2.2 Uji Multikolinearitas

Uji asumsi dasar ini diterapkan untuk analisis regresi yang terdiri atas dua atau lebih variabel dimana akan diukur tingkat asosiasi (keeratan) hubungan atau pengaruh antar variabel melalui besaran koefisien korelasi (r). Dikatakan multikolinearitas jika koefisien korelasi antar variabel bebas (X) lebih besar dari 0.05 dan dikatakan tidak terjadi multikolinearitas jika koefisien korelasi antar variabel bebas lebih kecil atau sama dengan 0.05. Salah satu cara mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas adalah dengan ujiin Farrar-Glauber (perhitungan ratio-F untuk menguji lokasi multikolinearitas).

3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SREID menyebar dibawah maupun di atas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur.

Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang.

3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda merupakan pengembangan dari analisis regresi linear sederhana yang digunakan untuk mengetahui pengaruh antara satu atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis ini juga digunakan untuk mengetahui arah hubungan satu atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen apakah menunjukkan hubungan positif atau negatif dan memprediksi nilainya apakah mengalami kenaikan atau penurunan.

Persamaan regresi linear berganda yaitu:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan :

Y = Variabel dependen yaitu efektivitas pengendalian piutang

X₁ = Variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan

X₂ = Variabel independen yaitu pengendalian internal

a = Konstanta (nilai Y' apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai penurunan atau peningkatan)

3.5.4 Uji Hipotesis

3.5.1.1 Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Pengujian parsial ini bertujuan untuk melihat seberapa besar pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Pengambilan keputusan

untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini diambil dari nilai yang dikeluarkan oleh program SPSS. Jika nilai signifikansi kurang dari 0,05, berarti variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap variabel terikat. Namun apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, artinya adalah variabel bebas tidak memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel terikat

3.5.1.2 Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistik f dengan kriteria pengambilan keputusan berdasarkan nilai signifikansi yang dikeluarkan oleh program SPSS. Apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05, maka variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara serentak. Namun apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, hal tersebut berarti bahwa variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara bersama – sama.

3.5.1.3 Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk melihat seberapa besar variabel-variabel independen secara bersama mampu memberikan penjelasan mengenai variabel dependen dimana nilai R^2 berkisar antara 0 sampai 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Semakin besar nilai R^2 , maka semakin besar variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variasi variabel – variabel independen. Sebaliknya jika R^2 kecil, maka akan semakin kecil variasi variabel dependen yang dapat di jelaskan oleh variabel independen.

3.6 Definisi Operasional

1) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X_1)

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan kegiatan penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan barang atau memberikan jasa kepada pelanggan dan dalam jangka waktu tertentu perusahaan akan memiliki piutang kepada pembeli tersebut.

2) Pengendalian Internal (X_2)

Pengendalian internal adalah suatu sistem yang terdiri dari struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama dalam menjaga kekayaan perusahaan dari berbagai arah, mengecek ketelitian data akuntansi serta mendorong efisiensi dan mendorong kebijakan manajemen agar selalu dipatuhi.

3) Efektivitas Pengendalian Piutang (Variabel Terikat)

Efektivitas pengendalian piutang merupakan suatu kebijakan penerapan sistem prosedur dalam perusahaan yang digunakan oleh manajemen untuk mengawasi dan meningkatkan aktivitas dalam transaksi piutang pada Perusahaan

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Usahatama Sentosa Mas merupakan Perusahaan Besar Farmasi (PBF) didirikan pada tahun 1985 sebagai distributor kontrasepsi hormonal. PT. Usahatama Sentosa Mas telah berkembang menjadi pemain kunci dalam menyediakan berbagai macam produk farmasi yang terpercaya dan bersertifikat dalam industri kesehatan selama hampir 3 dekade. PT Usahatama Sentosa Mas menyediakan dan menyalurkan berbagai macam produk kesehatan mulai dari kontrasepsi, produk *Over The Counter (OTC)* dan suplemen kesehatan, yang dimana pelanggannya seperti apotek, klinik, rumah sakit, dan Perusahaan Besar Farmasi (PBF) lainnya .

PT Usahatama Sentosa Mas berkantor pusat di Jakarta dan memiliki beberapa kantor cabang yang tersebar di wilayah Indonesia diantaranya Makassar, Bandung, Semarang, Lampung, Malang, Surabaya, Denpasar, Yogyakarta, dan Medan.

PT Usahatama Sentosa Mas adalah salah satu dari sedikit perusahaan distribusi farmasi di Indonesia yang memasok *over the counter (OTC)* produk dan produk Kontrasepsi. Misi perusahaan adalah untuk memenuhi kebutuhan klien, apakah klien adalah produsen utama, pelanggan Grosir, Farmasi, klinik, Rumah sakit atau Provider Healthcare. Hal ini ditunjukkan dalam motto PT Usahatama Sentosa Mas yaitu "Memenuhi Kebutuhan Anda". PT Usahatama Sentosa Mas menyediakan layanan dan cakupan dengan reacher lebih dalam dari sebagian besar pesaingnya.

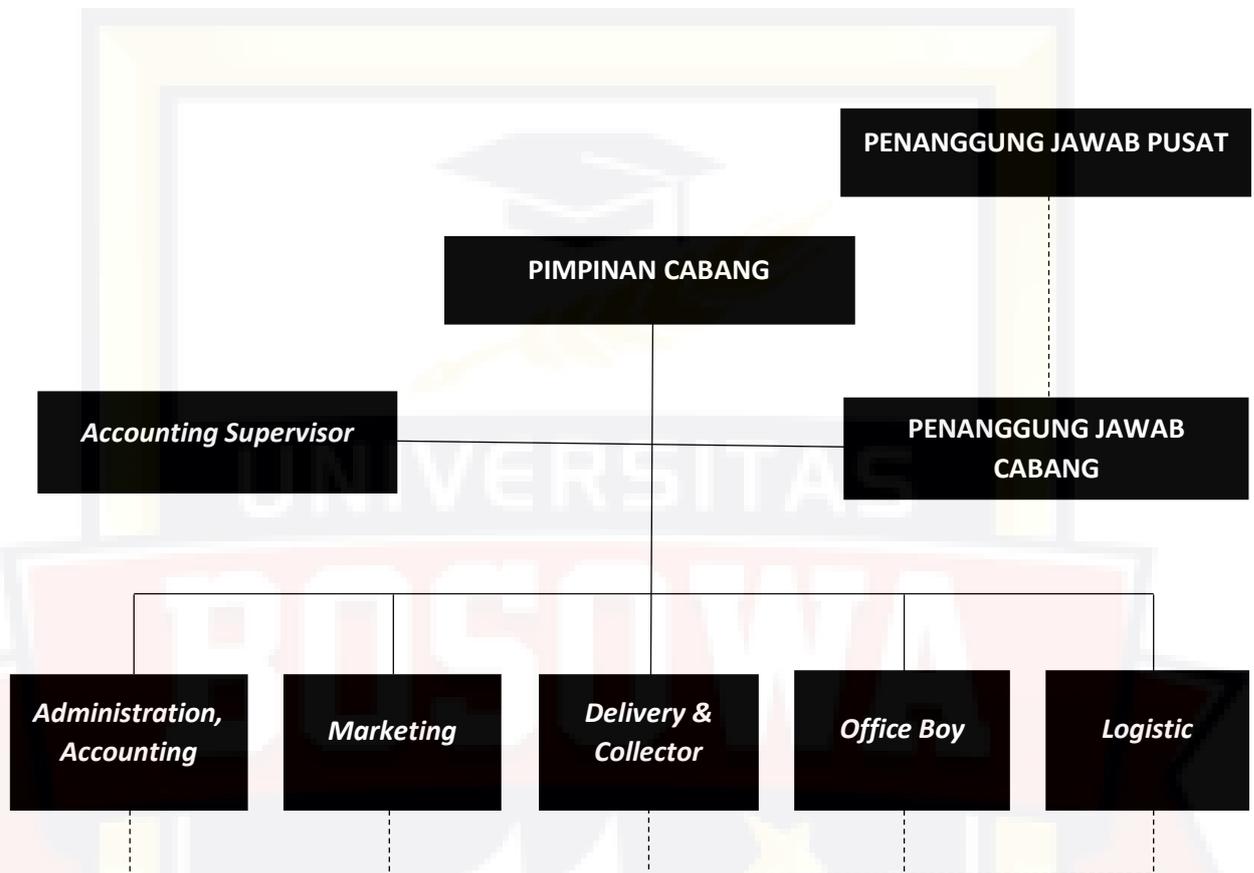
4.1.2 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT Usahatama Sentosa Mas
Alamat Perusahaan	: JL. Cendrawasih, Ruko Cendrawasih Mas Square C-15 Makassar
Email	: Usmmakassar@yahoo.com
Telp/ Fax	: 0411-855700/0411-855889
Website	: ptusm.co.id
Visi	: PT Usahatama Sentosa Mas mempunyai visi yaitu menjadi perusahaan pelayanan kesehatan di Indonesia.
Misi	: <ol style="list-style-type: none">1. Menyediakan produk dan jasa layanan kesehatan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.2. Mengembangkan bisnis pelayanan kesehatan.3. Meningkatkan kompetensi dan komitmen sumber daya manusia guna pengembangan perusahaan, serta dapat berperan aktif dalam pengembangan industri kesehatan nasional.

4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan suatu alat manajemen yang diperlukan dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah ditentukan sebelumnya. Struktur organisasi menunjukkan kerangka perwujudan pada hubungan diantara fungsi-fungsi atau orang-orang yang mempunyai kedudukan, wewenang, dan tanggung jawab dalam perusahaan.

Struktur organisasi PT Usahatama Sentosa Mas sebagai berikut :



Gambar 3. Struktur Organisasi
Sumber data : PT Usahatama Sentosa Mas

Uraian Tugas

Kepala cabang :

- 1) Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan marketing
- 2) Membuat target penjualan tiap MSR
- 3) Membuat rencana kerja marketing meliputi pembagian wilayah dan jadwal kerja
- 4) Memeriksa daftar kunjungan harian MSR dan evaluasi.

- 5) Membuat laporan penjualan, melakukan analisa dan melaporkan ke Pimpinan.
- 6) Melakukan kunjungan ke pelanggan.
- 7) Melakukan join visit bersama MSR.
- 8) Memonitor kegiatan kompetitor.
- 9) Melakukan evaluasi dan seleksi terhadap pelanggan baru.
- 10) Menyeleksi penerimaan MSR baru.
- 11) Melakukan koordinasi dengan tim marketing diseleraskan dengan tim akunting.
- 12) Bekerja sama dengan tim akunting dalam menjalankan sistem yang sudah ada maupun yang akan dilakukan.
- 13) Mengkoordinasikan kegiatan dan melaporkan kepada pimpinan.
- 14) Tugas lain yang diperlukan atasan.

Penanggung Jawab :

- 1) Bertanggung jawab atas keluar/masuknya barang dari dan ke gudang.
- 2) Memastikan kesesuaian barang yang akan dikirim per pelanggan dengan NPB.
- 3) Mencatat mutasi barang setiap hari berdasarkan kartu gudang.
- 4) Mengarsip bukti pengambilan barang dilampiri NPB.
- 5) Membuat purchase order ke PT Usahatama Sentosa Mas Pusat dengan terlebih dahulu melakukan konfirmasi ke bagian ACC dan Kepala Cabang. Arsip

- 6) Membukukan data barang masuk dan membuat bukti penerimaan barang. Arsip
- 7) Melakukan stock opname bulanan.
- 8) Membuat laporan stock opname, rekap, keluar masuk dan penyesuaian barang. Arsip
- 9) Membuat dan mengirimkan laporan triwulan kepada BPOM, BBPOM, dan Dinkes. Arsip
- 10) Mencatat suhu dan kelembaban gudang setiap harinya.
- 11) Memeriksa dan mengarsip surat-surat kelengkapan outlet
- 12) Memeriksa surat pesanan yang masuk.
- 13) Membuat surat jalan pengiriman ke pelanggan.
- 14) Bertanggung jawab terhadap ketersediaan barang di gudang.
- 15) Menangani keluhan produk/pelanggan.
- 16) Bertanggung jawab terhadap kebersihan dan kerapian gudang.
- 17) Mengarsip faktur dan NPB
- 18) Melakukan pendelegasian tugas dan tanggung jawab kepada pimpinan cabang apabila tidak dapat hadir ditempat kerja lebih dari 5 (lima) hari kerja.
- 19) Tugas lain yang diperlukan atasan.

Supervisor Accounting :

- 1) Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan administrasi cabang.
- 2) Mengecek pesanan dan faktur.
- 3) Memeriksa voucher dan laporan kas masuk dan keluar.

- 4) Memeriksa perhitungan insentive kolektor dan MSR.
- 5) Memeriksa laporan gudang dan stok gudang.
- 6) Membuat laporan penjualan.
- 7) Mengontrol piutang penjualan cabang.
- 8) Menangani dan menyusun buku besar. Arsip
- 9) Menangani dan menyusun laporan keuangan. Arsip
- 10) Membuat rekapitulasi untuk Pph 21 dan 23.
- 11) Menangani e-faktur.
- 12) Tugas lain yang diperlukan atasan.

Staff Logistic, Administration dan Accounting :

- 1) Menerima barang kiriman yang berasal dari kantor pusat dan memeriksa dokumen pengiriman dengan kondisi barang yang dikirimkan.
- 2) Membuat bukti penerimaan barang.
- 3) Mengatur penyimpanan barang di gudang sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan.
- 4) Mengatur pengiriman barang.
- 5) Menangani input BPB, NPB, faktur dan mencetak.
- 6) Bertanggung jawab terhadap penerimaan dan pengeluaran uang operasional.
- 7) Bertanggung jawab terhadap penerimaan uang penjualan dan menyetorkan ke bank.
- 8) Mencatat dan membukukan secara rutin setiap hari.

- 9) Membuat voucher harian dan laporan bulanan keuangan dan mencetak.

Arsip

- 10) Bertanggung jawab terhadap absensi, menghitung uang tunjangan karyawan. Surat ijin/cuti.
- 11) Membuat dan mengarsip formulir kondisi khusus.
- 12) Membuat bukti kas masuk harian, rekap tunjangan karyawan. Arsip
- 13) Memeriksa piutang pelanggan untuk surat pesanan.
- 14) Bertanggung jawab terhadap piutang, penagihan.
- 15) Mencatat setiap tagihan yang dibawa kolektor di DIPD. Arsip
- 16) Membuat laporan piutang jatuh tempo mingguan, kas masuk penjualan.
- 17) Mencetak voucher, LHB dan laporan bulanan kas penjualan. Arsip
- 18) Membuat laporan penjualan mingguan dan bulanan. Arsip
- 19) Menghitung insentif marketing dan kolektor bulanan.
- 20) Membuat rekap perhitungan insentif bulanan.
- 21) Tugas lain yang diperlukan atasan.

Marketing :

- 1) Melakukan penjualan dalam rangka mencapai target penjualan.
- 2) Menyusun kunjungan harian dan melaporkan kepada *supervisor*.
- 3) Memonitor kegiatan kompetitor dan melaporkan pada *supervisor*.
- 4) Mengkoordinasikan setiap pesanan dengan penanggung jawab dan tim *accounting* serta melaporkan pada *supervisor*.
- 5) Tugas lain yang diperlukan atasan.

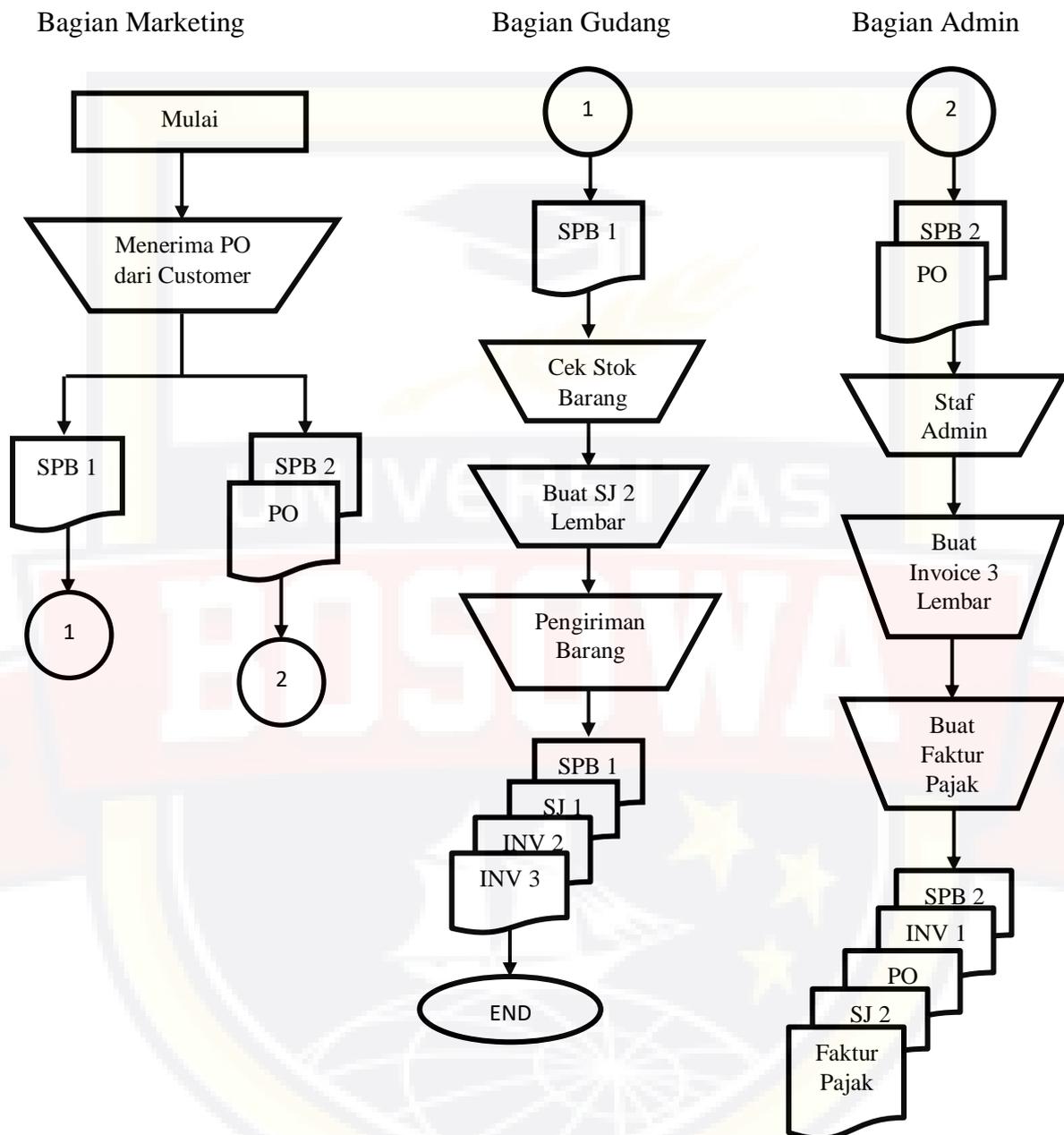
Collector/Delivery :

- 1) Bertanggung jawab terhadap pengiriman barang ke pelanggan.
- 2) Bertanggung jawab terhadap penagihan piutang.
- 3) Menyetor ke bank dan mengirim dokumen ke ekspedisi bergantian sesuai kondisi harian.
- 4) Tugas lain yang diperlukan atasan.

Office Boy :

- 1) Menjaga kebersihan dan kerapian kantor.
- 2) Membersihkan meja, kursi, komputer, lemari dan perabotan kantor lainnya.
- 3) Membersihkan kaca jendela pintu kantor.
- 4) Menyiapkan minumam untuk karyawan.
- 5) Mencuci dan membersihkan piring, gelas, dan perabotan dapur lainnya.
- 6) Membersihkan tempat cucian piring dan westafel.
- 7) Menyapu, mengepel lantai kantor setiap hari.
- 8) Membersihkan kamar mandi setiap hari.
- 9) Membuang sampah setiap hari.
- 10) Membantu bagian gudang memasukkan dan mengeluarkan barang, packing barang yang akan dikirim ke luar kota.
- 11) Menjaga di lintai 1, pintu harus dalam keadaan selalu terkunci.
- 12) Membayar tagihan listrik dan telepon serta melapor ke kantor pajak.
- 13) Tugas lain yang diperlukan atasan.

4.1.4 Flowchart Penjualan



PO : Purchase Order

INV : Invoice

SPB : Surat Pengiriman Barang

SJ : Surat Jalan

Gambar 4. Flowchart Penjualan
 Sumber data : PT Usahatama Sentosa Mas

Pertama-tama customer memesan barang yang diinginkan, lalu marketing membuat PO untuk bagian admin dan SPB 2 lembar. SPB 1 untuk bagian gudang dan SPB 2 untuk bagian admin. Setelah bagian gudang menerima SPB 1, dilakukan pengecekan stok barang lalu bagian gudang membuat SJ 2 lembar, 1 lembar arsip gudang dan 1 lembar untuk admin.

Kemudian untuk SPB 2 bagian admin membuat invoice 3 lembar dan faktur pajak setiap 1 invoice. 3 lembar invoice ditujukan untuk 1 lembar arsip admin, 1 lembar bagian gudang, dan 1 lembar untuk customer.

4.1.5 Kebijakan Sistem Informasi Akuntansi dalam Perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian sistem informasi yang dilaksanakan pada PT Usahatama Sentosa Mas adalah dengan menggunakan bantuan program ACTS DRP (Distribution Resources Planning) yang dijalankan dengan sangat baik. sistem informasi pada perusahaan sebaiknya harus terintegritas dan terpercaya agar menjamin kebutuhan pada kualitas data. Sistem Informasi ACTS DRP (Distribution Resources Planning) ini merupakan sistem komputerisasi yang memproses semua alur transaksi dalam perusahaan terutama pada transaksi penjualan agar lebih terarah dan memudahkan dalam pelaporan dan prosedur administrasi agar memperoleh informasi yang tepat. Pada bagian gudang, pencatatan menggunakan sistem komputerisasi tetapi dibuatkan juga kartu stok manual agar menjaga jika suatu saat terjadi kerusakan atau kendala pada sistem.

4.1.6 Aktivitas Pengendalian dalam Perusahaan

Berdasarkan hasil observasi peneliti bahwa pengendalian dalam perusahaan berupa kegiatan pengawasan. pengawasan pada stok barang harus selalu

diperhatikan dan di kontrol agar tidak terjadi penyimpangan. setiap barang yang masuk ataupun keluar dari gudang harus selalu di perhatikan jenis dan jumlahnya. pada bagian keuangan atau administrasi, kegiatan pengendalian piutang sangat penting dilakukan agar tidak terjadi piutang tak tertagih. dalam hal ini perusahaan memberikan kebijakan pembayaran secara kredit kepada customer dan diberikan batas pengambilan barang dan batas pembayaran sesuai dengan invoice yang terbit.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Uji Kualitas Data

4.2.1.1 Uji Validitas Data

Uji validitas digunakan untuk memberikan gambaran sejauh mana pengujian atau instrumen pengukuran telah mengukur apa yang ingin diukur. Seberapa nyata suatu pengujian atau instrumen dapat diukur menggunakan uji validitas. Pengujian ini dilakukan. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel. R tabel yang telah ditentukan adalah 0,3120. Hasil lengkap uji validitas dilihat pada tabel dibawah.

Table 3. Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Pernyataan	<i>Corrected Item - Total</i>	R Tabel	Keterangan
X1_1	0,454	0,312	VALID
X1_2	0,588	0,312	VALID
X1_3	0,423	0,312	VALID
X1_4	0,419	0,312	VALID
X1_5	0,385	0,312	VALID
X1_6	0,330	0,312	VALID
X1_7	0,503	0,312	VALID
X1_8	0,392	0,312	VALID
X1_9	0,439	0,312	VALID
X1_10	0,509	0,312	VALID

Berdasarkan tabel 4.1 diketahui bahwa *Correct Item – Total* dari setiap butir pernyataan yang diberikan responden nilainya lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,312 yang berarti semua pernyataan dinyatakan valid.

Table 4. Uji Validitas Pengendalian Internal

Pernyataan	<i>Corrected Item - Total</i>	R Tabel	Keterangan
X2_1	0,449	0,312	VALID
X2_2	0,672	0,312	VALID
X2_3	0,332	0,312	VALID
X2_4	0,659	0,312	VALID
X2_5	0,521	0,312	VALID
X2_6	0,586	0,312	VALID
X2_7	0,714	0,312	VALID
X2_8	0,769	0,312	VALID

Berdasarkan tabel 4.2 diketahui bahwa *Correct Item – Total* dari setiap butir pernyataan yang diberikan responden nilainya lebih besar dari nilai r tabel yaitu 0,312 yang berarti semua pernyataan dinyatakan valid.

Table 5. Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang

Pernyataan	<i>Corrected Item Total</i>	R Tabel	Keterangan
Y_1	0,523	0,312	VALID
Y_2	0,707	0,312	VALID
Y_3	0,448	0,312	VALID
Y_4	0,375	0,312	VALID
Y_5	0,557	0,312	VALID
Y_6	0,679	0,312	VALID
Y_7	0,399	0,312	VALID
Y_8	0,726	0,312	VALID
Y_9	0,428	0,312	VALID
Y_10	0,651	0,312	VALID

Berdasarkan tabel 4.3 diketahui bahwa *Correct Item – Total* dari setiap butir pernyataan yang diberikan responden nilainya lebih besar dari nilai *r* tabel yaitu 0,312 yang berarti semua pernyataan dinyatakan valid.

4.2.1.2 Uji Reliabilitas

Uji realibilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengukuran yang telah dilakukan tetap konsisten apabila telah dilakukan pengukuran yang kedua kalinya dengan pernyataan yang sama dan menggunakan alat ukur yang sama. Suatu kuisioner dapat dikatakan reliabel atau handal jika jawaban responden terhadap pernyataan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat dari tabel dibawah.

Table 6. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i> >	Keterangan
X1	0,773	RELIABEL
X2	0,850	RELIABEL
Y	0,848	RELIABEL

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa nilai *cronbach alpha* dari seluruh variabel yang diujikan nilainya diatas 0,60 maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel yang diuji dalam penelitian ini dinyatakan reliabel.

4.2.2 Uji Asumsi Klasik

4.2.2.1 Uji Normalitas

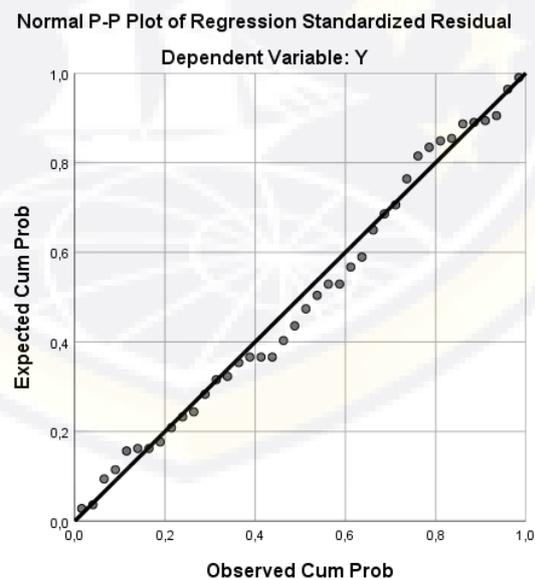
Uji Normalitas yaitu uji analisis data artinya sebelum menguji analisis data yang sesungguhnya, data penelitian harus diuji kenormalan distribusinya. Uji

normalitas data dilakukan untuk melihat apakah suatu data terdistribusi secara normal atau tidak. Hasil uji normalitas dapat dilihat dari tabel dibawah.

Table 7. Hasil pengujian One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,61357802
Most Extreme Differences	Absolute	,087
	Positive	,087
	Negative	-,071
Test Statistic		,087
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Dari tabel diatas terlihat besarnya nilai *Kolmogoro-Smirnov* sebesar 0,200 lebih besar dari 0,05 sehingga data yang diuji dikatakan normal.



Gambar 5. Hasil Pengujian Normal Probability-Plot

Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat bahwa semua data yang ada terdistribusi secara normal, karena data menyebar membentuk dan mendekati garis diagonal, maka dapat dikatakan data itu memenuhi asumsi normalitas.

4.2.2.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji korelasi antara variabel bebas dalam regresi. Model regresi dikatakan baik apabila tidak terjadi korelasi antara variabel bebas. Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel dibawah.

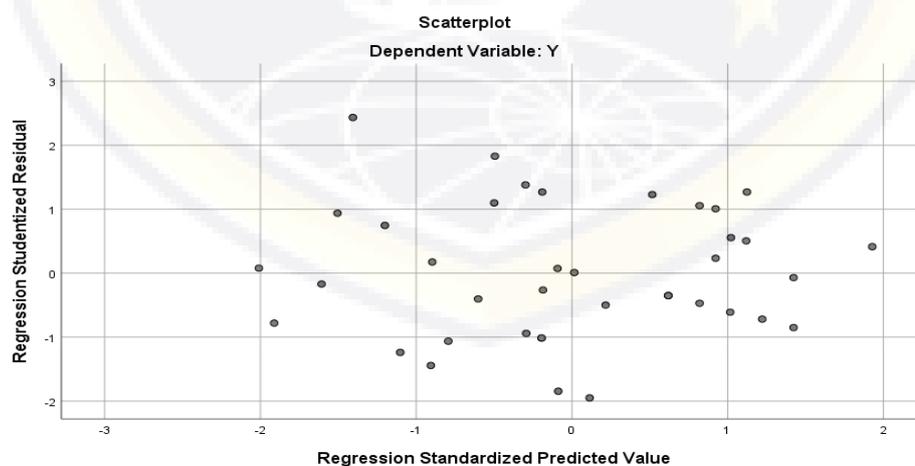
Table 8. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1	,972	1,029
	X2	,972	1,029

a. Dependent Variable: Y

Dari tabel hasil uji multikolinearitas diatas menunjukkan bahwa nilai *tolerance* $0,972 > 0,10$ dan nilai VIF $1,029 < 10$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas dalam penelitian ini.

4.2.2.3 Uji Heteroskedastisitas



Gambar 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar diatas menunjukkan titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola yang jelas dan tidak teratur baik di atas dan dibawah 0 , dengan demikian tidak terjadi masalah heteroskedastisitas dalam penelitian tersebut.

4.2.3 Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis ini juga digunakan untuk mengetahui arah hubungan satu atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen apakah menunjukkan hubungan positif atau negatif dan memprediksi nilainya apakah mengalami kenaikan atau penurunan. Hasil analisis regresi linear berganda dapat dilihat pada tabel dibawah.

Table 9. Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13,517	8,963		1,508	,140
	X1	,315	,170	,265	1,855	,072
	X2	,476	,171	,397	2,776	,009

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan hasil analisis data menggunakan program SPSS Versi 26, maka diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = 13,517 + 0,315 X1 + 0,476 X2$$

Maka persamaan regresi linear berganda tersebut bermakna :

- 1) Nilai konstanta sebesar 13,517 artinya jika variabel X1 atau sistem informasi akuntansi penjualan dan variabel X2 atau pengendalian piutang nilainya 0 maka variabel Y atau efektivitas pengendalian piutang nilainya adalah 13,517.

- 2) Nilai koefisien regresi X1 atau sistem informasi akuntansi penjualan adalah 0,315 , hal ini menunjukkan bahwa dengan meningkatnya variabel X1 maka akan meningkatkan variabel Y sebesar 0,315.
- 3) Nilai koefisien regresi X2 atau pengendalian internal adalah 0,476 , hal ini menunjukkan bahwa dengan meningkatnya variabel X2 maka akan meningkatkan variabel Y sebesar 0,476.

4.2.4 Uji Hipotesis

4.2.4.1 Uji T

Table 10. Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13,517	8,963		1,508	,140
	X1	,315	,170	,265	1,855	,072
	X2	,476	,171	,397	2,776	,009

a. Dependent Variable: Y

$$t_{\text{tabel}} = \frac{\left(\frac{\alpha}{2}\right)}{n-k-1} = \frac{\left(\frac{0,05}{2}\right)}{40-2-1} = (0,025;37) = 2,026$$

Berdasarkan hasil uji t di atas maka dapat dijelaskan masing-masing pengaruh variabel independen terhadap dependen :

- 1) Variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) memiliki nilai t_{hitung} ($1,855 < 2,026$) t_{tabel} dan taraf signifikan lebih besar dari 0,05 ($0,072 > 0,05$) maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y).

- 2) Variabel pengendalian piutang (X_2) memiliki nilai t_{hitung} ($2,776 > 2,026$) t_{tabel} dan taraf signifikan lebih kecil dari 0,05 ($0,009 < 0,05$) maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal (X_2) berpengaruh signifikan secara parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y).

4.2.4.2 Uji F

Table 11. Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	95,499	2	47,750	6,632	,003 ^b
	Residual	266,401	37	7,200		
	Total	361,900	39			
a. Dependent Variable: Y						
b. Predictors: (Constant), X2, X1						

Dari hasil uji F di atas, diketahui f_{hitung} sebesar 6,632 dan dengan tingkat signifikan sebesar 0,003

$f_{tabel} = f(k; n-k) = f(2; 40-2) = f(2; 38) = 3,24$. Berdasarkan hasil tersebut f_{hitung} $6,632 > f_{tabel}$ 3,24, maka variabel sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) dan pengendalian internal (X_2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel efektivitas pengendalian piutang (Y)

4.2.4.3 Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Table 12. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,514 ^a	,264	,224	2,683	1,924
a. Predictors: (Constant), X2, X1					
b. Dependent Variable: Y					

Berdasarkan hasil uji diatas dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien determinasi adalah 0,264 atau 26,4%. Nilai koefisien determinasi tersebut menunjukkan bahwa variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi penjualan dapat menjelaskan variabel dependen yaitu efektivitas pengendalian piutang yaitu 26,4% , sedangkan sisanya yaitu 73,6% dijelaskan oleh variabel lainnya.

4.3 Pembahasan Hasil Penelitian

4.3.1 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki nilai t_{hitung} ($1,855 < 2,026$) t_{tabel} dan taraf signifikan lebih besar dari 0,05 ($0,072 > 0,05$) maka H1 ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. Ditolaknya hipotesis (H1) dalam penelitian ini mengidentifikasikan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh sangat lemah terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas. Hal ini menunjukkan bahwasanya adanya indikator-indikator sistem informasi akuntansi penjualan yang tidak dipenuhi atau diterapkan oleh perusahaan dengan baik. Selain itu bukan hanya melihat dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan saja tetapi masih ada faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi Efektivitas Pengendalian Piutang pada perusahaan tersebut.

4.3.2 Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} ($2,776 > 2,026$) t_{tabel} dan taraf signifikan lebih kecil dari 0,05 ($0,009 < 0,05$) maka H2 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Pengendalian Internal secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. Diterimanya hipotesis ini mengidentifikasikan bahwa Pengendalian Internal berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas. Hal ini menunjukkan dalam perusahaan pengendalian internal yang memiliki unsur-unsur antara lain lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian akan berperan penting dalam mengatur, menjalankan, dan mengarahkan efektivitas bagi organisasi, seperti contohnya pengendalian piutang itu sendiri.

4.3.3 Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa ada Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik f_{hitung} 6,632, sedangkan f_{tabel} adalah sebesar 3,24. Hal ini berarti $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($6,632 > 3,24$). Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang simultan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Hasil uji determinan R² pada penelitian ini diperoleh nilai determinan R²

menunjukkan nilai Adjusted R² sebesar 0,264, artinya persentase sumbangan pengaruh variable sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang adalah sebesar 26,4%, sedangkan sisanya 73,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dalam penelitian ini mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang maka dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Bahwa sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada PT Usahatama Sentosa Mas, dilihat dari nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} dan taraf signifikan lebih besar dari 0,05
- 2) Bahwa pengendalian internal (X_2) memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada PT Usahatama Sentosa Mas, dilihat dari nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} dan taraf signifikan lebih kecil dari 0,05
- 3) Berdasarkan hasil uji F maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan (X_1) dan pengendalian internal (X_2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada PT Usahatama Sentosa Mas ditunjukkan dengan nilai f_{hitung} lebih besar dari f_{tabel}

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal memiliki peranan penting terhadap efektivitas

pengendalian piutang pada PT Usahatama Sentosa Mas , maka dalam hal ini penulis menyarankan hal-hal sebagai berikut :

- 1) Bagi perusahaan, agar selalu dilakukan peningkatan pemahaman mengenai sistem informasi akuntansi oleh karyawan, dan melakukan evaluasi dan pelatihan-pelatihan kepada karyawan sesuai dengan bidang masing-masing agar kemampuan dan keterampilan karyawan dapat terpelihara dengan baik untuk kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang.
- 2) Bagi penelitian, diharapkan untuk penelitian selanjutnya agar dapat memperluas lingkup penelitian dan dapat menambah variabel lain dalam penelitian agar menghasilkan kesimpulan yang sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Marsuki, *Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Perusahaan Garment Di Tanjungpinang*. Jurnal, Universitas Maritim Raja Ali Haji, 2012
- Anastasia Diana, Lilis Setiawati, *Sistem Informasi Akuntansi*, Andi Publisher, 2012
- Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Pratika Penyusunan Metode dan Prosedur Edisi Kedelapan*, Bandung, 2004
- Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi, Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan*. Bandung. 2008.
- Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, Bandung, Lingga Jaya, 2013
- Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta, Liberty, 2002
- Bodnar H George and Hopwood S. William, *Accounting Information System, Tenth Edition*, Pearson Education inc. Upper saddle River, New Jersey, 2010
- Chairul Marom, *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, Jakarta, PT. Prenhallindo, 2002.
- Hengki Irawan Setia Budi, *Bijak Mengelola Piutang*, Jakarta, PT. Elex Media Komputindo, 2011.
- Hery, *Pengantar Akuntansi*, Jakarta, PT. Grasindo, 2015.
- Howard F. Stettler, *Auditing principles objectives, Procedures, Working papers*, Dikutip oleh Zaki Baridwan, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2010.
- Jogiyanto, *Model Kesuksesan Sistem Teknologi Informasi, CV Andi Offset*, Yogyakarta, 2007.
- Jogiyanto, H.M., *Sistem Teknologi Informasi: Pendekatan Terintegrasi : Konsep Dasar, Teknologi, Aplikasi, Pengembangan dan Pengelolaan*, Andi, Yogyakarta, 2003.
- Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2002.

- Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, Unit Penerbit, Yogyakarta, 2015.
- Kurniawan, *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Penengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga Swadaya Makassar*, Skripsi, Makassar : Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2016.
- Mirza Maulinahardi Ranatarisza, *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi pada Administrasi Bisnis*, Malang, Tin UB PRESS, 2013.
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta : Salemba Empat, 2001.
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2010.
- Mulyadi, *Sistem Akuntansi, ed.4*, Jakarta, Salemba Empat, 2015.
- Nanda Rizky, *Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Akzo Nobel Wood Finishes And Adhesives Indonesia*, Skripsi, Medan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara, 2014.
- Rizky Ahmad Fauzi, *Sistem Informasi Akuntansi (Berbasis Akuntansi)*, Yogyakarta, Deepublish, 2017.
- Romney B. Marshall, *Accounting Information System*, Jakarta, 2006.
- Romney, Marshall B. & Pal Jhon Steinbart, *Accounting Information System*, Eleventh Edition, Prentice Hall, 2009.
- Samiaji Saroso, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta, PT. Grasindo Widiasarana Indonesia, 2009.
- Sanyoto Gondodiyoto, *Pengelolaan Fungsi Audit Sistem Informasi*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009
- Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, CV. Alfabet, 2008.
- Sedarmayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*, Bandung, Mandar Maju, 2009.
- Sondang P. Siagian, *Efektivitas Kinerja Yang Baik Bagi Perusahaan*, Bandung, Sinar Offset, 2000.
- Universitas Brawijaya, *Sistem Informasi Akuntansi : Aplikasi Pada Administrasi Bisnis*, Malang, 2013.

Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta : Pustaka Baru Press, 2015





LAMPIRAN

**KUESIONER PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
DAN PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT USAHATAMA SENTOSA MAS**

A. Identitas Responden

(Berikan tanda cawang/check-list (√) pada kotak yang tersedia)

Nama :

Umur : < 30 tahun 30 – 40 tahun > 40 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Pendidikan Terakhir : D3 S1 S2 S3

Masa Kerja : < 2 tahun 2-5 tahun > 5 tahun

B. Petunjuk pengisian kuesioner:

1. Sebelum menjawab setiap pertanyaan/ pernyataan, mohon dibaca terlebih dahulu dengan baik dan benar.
2. Isilah kuesioner sesuai dengan kondisi perusahaan tempat Bapak/ Ibu bekerja.
3. Pilihlah jawaban atau pendapat yang menurut Bapak/Ibu paling sesuai dengan member tanda checklist (√) pada kolom yang tersedia.

Keterangan : SS = Sangat Setuju
 S = Setuju
 RR = Ragu-Ragu
 TS = Tidak Setuju
 STS = Sangat Tidak Setuju

I. Kuesioner Untuk Variabel X1 (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan)

NO	PERNYATAAN	SS	S	RR	TS	STS
1	Unsur-unsur sumber daya manusia didalam perusahaan dinilai sudah mencukupi					
2	Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dinilai sudah efektif dan dapat melindungi aset perusahaan.					
3	Formulir-formulir yang digunakan dalam sistem penjualan dinilai sudah efektif dan memadai.					
4	Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur sistem informasi akuntansi					
5	Setiap data dari transaksi selalu diproses secara periodik					
6	Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan telah menyediakan format atau formulir sehingga operator hanya akan mengisi format yang telah disediakan					
7	Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung					
8	Pada setiap formulir yang digunakan telah tercantum nomor urut tercetak, untuk mengawasi dan mengidentifikasi setiap transaksi.					
9	Informasi yang dihasilkan dalam penjualan dinilai cukup memadai dalam pengambilan keputusan					
10	Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi.					

II. Kuesioner Untuk Variabel X2 (Pengendalian Internal)

NO	PERNYATAAN	SS	S	RR	TS	STS
1	Adanya kebijakan perusahaan dalam kegiatan penjualan					
2	Adanya prosedur pelaksanaan penagihan piutang					
3	Pegawai yang melakukan penagihan piutang mengetahui prosedur, kebijakan, tugas dan tanggung jawabnya.					
4	Pembayaran dilakukan tepat waktu.					
5	Setiap bulan dilakukan evaluasi atau pencocokan saldo perkiraan pengendalian dengan kartu piutang.					
6	Dilakukan pengamanan fisik yang cukup terhadap kartu piutang.					
7	Laporan mengenai penagihan disajikan secara periodik.					
8	Dilakukan evaluasi terhadap pelaksanaan penagihan piutang oleh pihak yang berwenang secara periodik.					

III. Kuesioner Untuk Variabel Y (Efektivitas Pengendalian Piutang)

NO	PERNYATAAN	SS	S	RR	TS	STS
1	Setiap transaksi piutang selalu dicatat dalam dokumen					

2	Laporan transaksi piutang dapat digunakan dalam menilai kinerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan.					
3	Penjualan kredit berpengaruh dalam peningkatan produktivitas perusahaan.					
4	Proses data piutang dapat dilakukan dalam waktu yang cepat dengan menggunakan komputer					
5	Adanya pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang					
6	Terdapat petugas yang berwenang dalam melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang.					
7	Semua daftar piutang disimpan dan di update oleh orang memiliki wewenang pada piutang					
8	Diperlukan kebijakan-kebijakan khusus apabila terjadi piutang tak tertangih					
9	Setiap kebijakan selalu diterapkan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.					
10	Diperlukan kontrol yang baik terhadap kebijakan yang ada pada kegiatan operasional perusahaan.					

RESPONDEN	SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN (X1)										JUMLAH
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	46
2	5	4	3	5	5	4	4	4	4	5	43
3	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	47
4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	47
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
6	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	42
7	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	43
8	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	42
9	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	49
10	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	45
11	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	46
12	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	43
13	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
15	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	46
16	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	44
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
18	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	43
19	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	41
20	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	46
21	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	42
22	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	45
23	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5	44
24	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	43
25	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	45
26	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	47
27	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	45
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
29	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	44
30	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	44
31	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	48

32	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	49
33	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
34	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	44
35	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	48
36	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	47
37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
38	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	44
39	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	45
40	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	48

RESPONDEN	PENGENDALIAN INTERNAL (X2)								JUMLAH
	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	4	4	4	5	4	4	4	5	34
2	5	5	4	4	5	5	4	5	37
3	5	4	3	4	4	4	4	4	32
4	4	4	4	4	4	4	5	4	33
5	4	4	4	4	5	4	4	4	33
6	5	5	4	5	5	4	5	5	38
7	4	4	4	5	5	5	4	5	36
8	5	4	4	4	4	4	4	4	33
9	5	5	5	5	5	5	5	5	40
10	5	5	5	5	5	5	5	5	40
11	4	4	5	5	5	4	4	4	35
12	5	4	4	5	5	5	5	5	38
13	4	4	4	4	4	4	4	4	32
14	5	4	4	5	5	4	5	5	37
15	5	5	4	5	5	5	5	5	39
16	5	5	5	5	5	5	5	5	40
17	5	5	4	5	5	5	5	5	39
18	4	4	4	4	4	5	4	4	33
19	5	4	4	5	5	4	4	5	36
20	5	4	4	5	5	4	4	4	35
21	5	5	4	5	5	5	5	5	39
22	5	4	5	5	5	5	5	5	39
23	5	5	4	5	5	5	5	5	39
24	5	4	4	4	5	4	4	4	34

25	5	4	4	4	4	5	5	5	36
26	5	4	4	4	5	4	4	4	34
27	5	4	4	5	5	5	5	5	38
28	5	4	4	5	5	4	4	4	35
29	5	5	5	5	5	5	5	5	40
30	5	5	4	5	5	5	5	5	39
31	5	4	4	5	5	5	5	5	38
32	5	4	4	5	5	4	5	5	37
33	5	4	4	4	5	4	4	4	34
34	5	4	4	5	4	4	5	5	36
35	5	5	5	5	5	4	5	5	39
36	5	5	4	5	5	5	5	5	39
37	5	5	4	5	5	5	5	5	39
38	5	5	4	5	5	5	5	5	39
39	5	5	4	5	5	5	5	5	39
40	5	5	4	5	5	5	5	5	39

RESPONDEN	EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG (Y)										JUMLAH
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	47
2	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	48
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	43
5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	42
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
7	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	49
8	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	42
9	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	49
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
11	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	42
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
15	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	48
16	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	49
17	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	44
18	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	49

19	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	44
20	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	42
21	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	44
22	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	49
23	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	45
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
25	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	45
26	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	48
27	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	49
28	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	45
29	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	47
30	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	45
31	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	48
32	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	45
33	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	45
34	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	42
35	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	47
36	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	45
37	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	45
38	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	45
39	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	45
40	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	45

