PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA CV. MAJU MAPAN 24 VULKANISIR BANJAR

Oleh :

NETA AGISTIANI
NIM : 4122.4.16.12.0032

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS WINAYA MUKTI
BANDUNG
2019

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA CV. MAJU MAPAN 24 VULKANISIR BANJAR

Oleh :

NETA AGISTIANI
NIM : 4122.4.16.12.0032

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti

Bandung, September 2019

Pembimbing Utama

Ivan Adimulya, S.E., M.Si., Ak, AAPA

Menyetujui,

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. H. Deden Komar Priatna, ST, Sip., MM.CHRA

ABSTRAK

Neta Agistiani, 2019, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar, Skripsi Program Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Winaya Mukti di Bawah Bimbingan Ivan Adimulya, S.E., M.Si., Ak, AAPA

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

Penulis dalam melakukan penelitian dengan menggunakan penelitian asosiatif, dengan menggunakan metode kuantitatif. Peneliti menggunakan penelitian asosiatif karena pertanyaan dalam penelitian ini bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel dengan prosedur pengumpulan data penelitian lapangan (*field research*) yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai penelitian. Dimana pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi atau lapangan. Melalui penelitian yang dilakukan penulis, maka didapat hasil antara lain : hasil perhitungan antara variabel *independent* yaitu Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan variabel *dependent* yaitu Efektivitas Pengendalian Piutang.

Hasil dari pengujian hipotesis didalam penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Efektivitas Pengendalian Piutang

ABSTRACT

Neta Agistiani, 2019, Effect of information system on sales accounting for the effectiveness of receivables control on CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar, thesis Program for economics Bachelor of Accountancy study Program Winaya Mukti University under the guidance of Ivan Adimulya, S.E., M.Si., Ak, AAPA

The purpose of this research is to obtain a thorough picture of the influence of information system sales accounting to the effectiveness of receivables control

The author in conducting research using associative research, using quantitative methods. Researchers use associative research because the question in this research is to ask the relationship between the two variables with the field research data collection procedures aimed at obtaining a clear picture About research. Where data collection is done through interviews, observations or fields. Through the research conducted by the authors, the results obtained among others: the calculation of the independent variable that is the system of sales accounting information and dependent variables of the effectiveness of receivables control.

The results of the hypothesis testing in this study showed that the sales accounting information system had significant and positive effect on the effectiveness of receivables control.

Keywords: Information systems accounting Sales and effectiveness of control receivables

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Puji dan syukur penulis panjatkan ke Hadirat Allah SWT, karena atas segala rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Usulan Penelitian dengan Judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualaan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada CV. Maju Mapan Banjar. Shalawat beserta salam semoga selalu tercurah kepada kekasih Allah Nabi Besar Muhammad SAW, tak lupa kepada keluarganya, para sahabatnya dan seluruh umat yang setia taat kepada ajarannya.

Usulan Penelitian ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam menyelesaikan Salah Satu Syarat Tugas Akhir Dalam mengikuti Ujian Usulan Penelitian program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Laporan Usulan Penelitian ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, bantuan dan saran serta dorongan semangat dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Prof. Dr. Hj. Ai Komariah, Ir., MS. Selaku Rektor Universitas Winaya Mukti Bandung.
2. Dr. H. Deden Komar Priatna., Drs., ST., M.M. CHRA Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Winaya Mukti Bandung.

3. H. Nandang Djunaedi, Drs., MM., CHRA. Selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Winaya Mukti Bandung
4. Maria Lusiana Yulianti, S.E., MM Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Winaya Mukti Bandung.
5. Ivan Adimulya, S.E., M.Si. Ak, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan dengan penuh kesabaran dan ketelitian dalam penyusunan Usulan Penelitian ini.
6. Kedua orang tua ku tercinta yang telah banyak berkorban baik moril maupun materil, yang selalu mencurahkan kasih sayangnya yang tak terhingga, serta dengan penuh ketabahan dan kesabaran selalu memberikan motivasi, dukungan dan do'a.
7. Teman-Teman Angkatan Program Studi Akuntansi Universitas Winaya Mukti yang telah membantu mensupport dalam terselesaikannya Usulan Penelitian ini.
8. Sahabat-sahabatku yang selalu bersama dalam suka maupun duka.
9. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan laporan Usulan Penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan Usulan Penelitian ini masih banyak kekurangan dan kesalahan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan penyusunan yang akan datang. Akhir kata, semoga kebaikan yang telah diberikan dapat menjadi amal

soleh dan ibadah bagi kita semua dan mendapatkan balasan lebih dari Allah SWT dari apa yang telah diberikan.

Wassalamualaikum. Wr. Wb

Bandung, Desember 2019

Penulis

DAFTAR ISI

COVER SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN

ABSTRAK

ABSTRACT

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iii

DAFTAR TABEL vii

DAFTAR GAMBAR ix

DAFTAR LAMPIRAN x

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1.Latar Belakang Penelitian 1

1.2.Identifikasi dan Rumusan Masalah 6

1.2.1. Identifikasi Masalah 6

1.2.2. Rumusan Masalah 7

1.3.Tujuan Penelitian 7

1.4.Kegunaan Penelitian 8

1.4.1. Secara Praktis 8

1.4.2. Secara Teoritis 8

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS 9

2.1. Kajian Pustaka 9

2.1.1. Pengertian Akuntansi Keuangan 10

2.1.2. Sistem Informasi Akuntansi 11

2.1.2.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi 11

2.1.2.2. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi 12

2.1.2.3. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi 13

2.1.2.4. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi 15

2.1.3. Penjualan 16

2.1.3.1. Pengertian Penjualan 16

2.1.3.2. Jenis-Jenis Penjualan 17

2.1.4. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan 18

2.1.5. Efektivitas 20

2.1.6. Pengendalian Piutang 21

2.1.6.1. Pengertian Pengendalian Piutang 21

2.1.6.2. Pengertian Piutang 22

2.1.6.3. Pengertian Pengendalian Piutang 23

2.1.7. Pengertian Efektivitas Pengendalian Piutang 25

2.1.8. Penelitian Terdahulu 31

2.2. Kerangka Pemikiran 36

2.3. Hipotesis 39

BAB III METODE PENELITIAN 40

3.1. Metode Yang Dipergunakan 40

3.2. Operasionalisasi Variabel 41

3.3. Sumber Dan Cara Penentuan Data 43

3.3.1. Sumber Data 43

3.3.2. Teknik Penentuan Sampel 44

3.3.3. Penentuan Data 45

3.4. Teknik Pengumpulan Data 46

3.5. Rancangan Analisis Data Dan Uji Hipotesis 48

3.5.1. Rancangan Analisis Data 48

3.5.2. Analisis Kuantitatif 50

3.5.3. Metode Analisis Kuantitatif 52

3.5.4. Uji Asumsi Klasik 55

3.5.4. Uji Hipotesis 57

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 60

4.1. Hasil Penelitian 60

4.1.1. Profil Perusahaan 60

4.1.1.1. Sejarah Perusahaan 60

4.1.1.2. Ruang Lingkup Perusahaan 60

4.1.1.3. Organisasi dan Manajemen 61

4.1.2. Analisis Data 70

4.1.2.1. Deskripsi Data Responden 70

4.1.2.2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Data 73

4.1.3. Pengujian Statistik Deskriptif 76

4.1.4. Hasil Uji Hipotesis 93

4.1.4.1. Uji Asumsi Klasik 93

4.1.4.2. Analisis Regresi Sederhana 97

4.1.4.3. Hasil Uji Parsial (Uji-T) 98

4.1.4.4.Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2) 99

4.2. Pembahasan 100

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 103

5.1. Kesimpulan 103

5.2. Saran 104

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Laporan Penjualan Tahun 2018	4
2.1	Penelitian Terdahulu	31
3.1	Operasionalisasi Variabel	42
3.2	Skala Likert	43
3.3	Kriteria Reliabilitas	50
3.4	Kriteria Persensate Tanggapan Responden	52
3.5	Tabel Kriteria Koefisien Korelasi Menurut Guilford	53
3.6	Kriteria Koefisien Determinasi	54
4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	71
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	71
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja	74
4.4	Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)	73
4.5	Hasil Uji Validasi Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)	74
4.6	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)	75
4.7	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)	75
4.8	Kriteria Persentase Skor Tanggapan Responden Terhadap Skor Ideal	77
4.9	Tanggapan Responden Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	77

4.10	Tanggapan Responden Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang	88
4.11	Hasil Pengujian Asumsi Normalitas	94
4.12	Hasil Pengujian Asumsi Multikolinieritas	95
4.13	Hasil Pengujian Asumsi Heteroskedastisitas	96
4.14	Nilai Durbin-Watson Untuk Uji Autokorelasi	96
4.15	Hasil Analisis Regresi Sederhana	97
4.16	Hasil Analisis Uji – T	99
4.17	Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)	100

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
2.1	Kerangka Pemikiran.....	39
4.1	Struktur Organisasi Perusahaan	60

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1	Jadwal Penelitian	
2	Kuesioner Penelitian	
3	Out Put SPSS	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Penelitian

Pada dasarnya suatu perusahaan didirikan karena memiliki tujuan-tujuan tertentu. Ada beberapa hal yang mengemukakan tentang tujuan pendirian suatu perusahaan. Tujuan perusahaan yang pertama adalah untuk mencapai keuntungan maksimal atau laba yang sebesar-besarnya. Tujuan perusahaan yang kedua adalah ingin memakmurkan pemilik perusahaan atau para pemilik saham. Sedangkan tujuan perusahaan yang ketiga adalah memaksimalkan nilai perusahaan yang tercermin pada harga sahamnya. Ketiga tujuan perusahaan tersebut sebenarnya secara substansial tidak banyak berbeda. Hanya saja penekanan yang ingin dicapai oleh masing-masing perusahaan berbeda antara yang satu dengan yang lainnya.

Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seorang atau sekelompok badan usaha yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan manusia, ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, dagang dan manufaktur. Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang memiliki tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan juga memliki tujuan dalam suatu perekonomian yang bersaing antara lain mendapatkan keuntungan yang

sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Faktor umum yang paling penting menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya, (Tolinggilo, 2010). Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Saputri, 2011).

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar pengendalian intern penjualan dapat berfungsi dengan efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan pimpinan

dalam pengambilan keputusan, (Mulyati, 2005).

Sistem Informasi Akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang di akibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni dan apriliesabeth, 2008).

Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukan besarnya pendapatan yang diterima, pos piutang timbul karena penjualan kredit. piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukan besarnya pendapatan yang diterima, Pos piutang

timbul karena penjualan kredit. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi. (Tolinggilo, 2010).

Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa, terutama penjualan Ban dan Jasa Vulkanisir CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar juga memiliki kendala dalam penagihan piutang. Menurut kepala bagian penjualan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari faktor internal yang melakukan penjualan secara over kredit kepada perusahaan maupun konsumen individu yang masih belum melunasi utangnya tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan, sehingga menimbulkan banyaknya kredit yang bermasalah yang menimbulkan piutang tak tertagih. Berikut penulis kemukakan data Laba Rugi CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar Pada Tahun 2018.

Tabel 1.1

Laporan Penjualan Tahun 2018

No	Bulan	Penjulan
1	Januari	270
2	Februari	306
3	Maret	193
4	April	289
5	Mei	534
6	Juni	403
7	Juli	436
8	Agustus	436
9	September	567
10	Oktober	359
11	November	293
12	Desember	398

Sumber : CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar Tahun 2018

Dari data tersebut diatas, dapat dilihat penjualan Ban pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar dalam setiap bulannya cenderung meningkat, namun dari survei awal yang telah peneliti lakukan di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar di bagian penjualan antara lain masih terdapatnya permasalahan di sistem informasi akuntansi penjualan. sehingga permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektifitas pengendalian Piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar.

Kegiatan operasional yang dilakukan perusahaan adalah melaksanakan penjualan Ban baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi dibantu oleh *controller* dengan dilaksanakannya pembuatan jadwal penagihan secara rutin oleh bagian piutang sesuai dengan jatuh tempo dan kontrak yang disepakati, membuat daftar tagihan secara rutin, dan pengiriman surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan.

Banyak kekeliruan yang terjadi dalam sistem informasi akuntansi di perusahaan ini mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dengan mengatur

aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Melihat permasalahan yang ada diatas, penulis merasa tertarik untuk membahas masalah Sistem Informasi Akuntansi Pemjualan dan Pengendalian Piutang. Untuk itu penulis mengambil keputusan untuk menyusun Usulan Penelitian ini dengan judul : "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada CV Maju Mapan Banjar "

1.2.Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

Dilihat dari uraian latar belakang penelitian diatas, permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian tentang sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang. Berdasarkan survei awal yang telah peneliti lakukan di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar 24 Vulkanisir Banjar di bagian penjualan antara lain :

1. Masih terdapatnya permasalahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar Bajar. Adapun permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektifitas pengendalian internal pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar Bajar .
2. Untuk memperoleh capaian taget sebagian karyawan seringkali berusaha melakukan manipulasi data, juga manipulasi calon customer dengan memanfaatkan kemudahan pemberian kredit, hal ini dilakukan dalam rangka

mempercepat tercapainya target penjualan unit yang mereka tawarkan. Sehingga menimbulkan banyaknya kredit yang bermasalah yang menimbulkan piutang tak tertagih.

1.2.2. Rumusan Masalah

Sesuai dengan identifikasi permasalahan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar ?
2. Bagaimana Pengendalian Piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar ?
3. Bagaimaan Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang diuraikan diatas, maka tujuan dari penelitian adalah untuk mendapatkan bukti empiris mengenai:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.
2. Pengendalian piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.
3. Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

1.4.Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoritis

Adapun Manfaat akademis dari penelitian ini adalah :

1) Pengembangan ilmu akuntansi, diharapkan dapat dikembangkan lagi pada penelitian-penelitian berikutnya baik dalam unit yang sama atau berbeda.
2) Bagi penulis, sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya penjualan dan pengendalian piutang.
3) Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi dan dapat mengembangkannya dalam hal pengendalian piutang ataupun faktor lain yang dapat dikaitkan dengan penelitian ini.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Dari penelitian ini penulis berharap agar hasil penelitian yang dilakukan dapat berguna untuk pihak-pihak berikut :

1. Bagi manajemen, sebagai bahan masukan dalam mengefektifkan system informasi akuntansi penjualan.
2. Bagi divisi penjualan, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pengendalian penjualan
3. Bagi perusahaan lain sebagai bahan evaluasi terhadap sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1.Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan kegiatan mendalami, mencermati, menelaah dan mengindentifikasi pengetahuan (Suharsimi Arikunto, 2010:58).

Menurut Dougherty & Pfaltzgraff (1990: 15-16), Teori adalah alat intelektual yang berfungsi:

1) Membantu menyusun pengetahuan kita, menanyakan pertanyaan-pertanyaan penting, dan memandu perumusan prioritas dalam penelitian dan menyeleksi metode yang digunakan dalam penelitian;
2) Membantu menghubungkan pengetahuan di satu bidang dengan bidang yang lain; dan
3) Memberikan kerangka untuk mengevaluasi rekomendasi kebijakan, baik eksplisit maupun implisit, yang ada dalam ilmu-ilmu sosial.

Grand Teori merupakan dasar lahirnya teori-teori lain dalam berbagai level. Disebut makro karena teori-teori ini berada pada level makro

Middle Teori merupakan teori yang berada pada level mezo/menengah dimana fokus kajiannya makro dan mikro.

Applied Teori merupakan teori yang berada di level mikro dan siap diaplikasikan dalam konseptualisasi (Dougherty & Pfaltzgraff 1990, 10-11)

Kajian ini akan memuat teori-teori dengan menggunakan berbagi sumber dan literatur baik berupa buku maupun referensi lain, hasil penelitian yang telah

diteliti oleh peneliti lain dan publikasi umum yang berhubungan dengan masalah-masalah penelitian atau mengemukakan beberapa teori yang relevan dengan variabel-variabel penelitian. Teori tersebut dibagi menjadi tiga bagian, yakni: *grand theory*, *middle theory* dan *applied theory*. *Grand theory* dalam penelitian ini adalah Akuntansi Keuangan, *middle theory* adalah Sistem Informasi Akuntasi dan *applied theory* adalah Pengendalian Piutang.

2.1.1. Pengertian Akuntansi Keuangan

Akuntansi memegang peranan penting dalam entitas karena akuntansi adalah bahasa bisnis (*bussnines language*). Akuntansi menghasilkan informasi yang menjelaskan kinerja keuangan entitas dalam suatu periode tertentu dan kondisi keuangan entitas pada tanggal tertentu. Informasi akuntansi tersebut digunakan oleh para pemakai agar dapat membantu dalam membuat prediksi kinerja di masa mendatang. Berdasarkan informasi tersebut berbagai pihak dapat mengambil keputusan terkait dengan entitas. Pengertian Akuntansi menurut *American Institute of Certified Publik Accountants* (AICPA) adalah:

Akuntansi adalah suatu kegiatan jasa. Fungsinya adalah menyediakan data kuantitatif, terutama yang mempunyai sifat keuangan, dari kesatuan usaha ekonomi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi dalam memilih alternatif-alternatif dari suatu keadaan.

Akuntansi menghasilkan informasi keuangan tentang sebuah entitas. Informasi keuangan yang dihasilkan oleh proses akuntansi disebut laporan keuangan. Laporan keuangan dapat digunakan untuk tujuan umum maupun tujuan

khusus. Laporan keuangan yang disusun berdasarkan standar merupakan bentuk laporan keuangan untuk tujuan umum (*general purpose financial statement).* Penyusunan laporan keuangan untuk tujuan umum dan ditujukan kepada pihak eksternal, merupakan bagian dari akuntansi keuangan.

Bidang akuntansi keuangan dilihat dari sisi pengguna infomasi dibagi menjadi dua yaitu akuntansi manajemen dan akuntansi keuangan. Dalam penulisan laporan akhir ini penulis berfokus pada akuntansi keuangan. Akuntansi keuangan membahas penyusunan laporan keuangan untuk pengguna eksternal. Penjelasan mengenai akuntansi keuangan menurut Martani (2012:8) adalah sebagai berikut. Akuntansi keuangan berorientasi pada pelaporan pihak eksternal. Beragamnya pihak eksternal dengan tujuan spesifik bagi masing-masing pihak membuat pihak penyusun laporan keuangan menggunakan prinsip dan asumsi-asumsi dalam penyusunan laporan keuangan. Untuk itu diperlukan standar akuntansi yang dijadikan pedoman baik oleh penyusun maupun oleh pembaca laporan keuangan. Laporan yang dihasilkan dari akuntansi keuangan berupa laporan keuangan untuk tujuan umum (*general purpose financial statement*)

2.1.2. Sistem Informasi Akuntansi

2.1.2.1.Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2010:3) mengemukakan pengertian Sistem Informasi Akuntansi adalah :

> "Sistem informasi akuntansi adalah Organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan"

Menurut Jones & Rama (2006:5) mengemukakan pengertian Sistem Informasi Akuntansi adalah:

> "Sistem informasi akuntansi merupakan subsistem dari Sistem Informasi Manajemen (SIM) yang menyediakan informasi tentang akuntansi dan keuangan sebaik informasi lain yang diperoleh dari proses rutin dalam transaksi akuntansi".

Selanjutnya menurut Azhar Susanto (2013:72) mengemukakan pengertian Sistem Informasi Akuntansi adalah :

> "Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari subsistem/ bagian/komponen apapun baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerjasama secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan".

2.1.2.2.Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Beberapa tujuan utama seiring dengan disusunnya sistem informasi aktuntansi bagi suatu perusahaan, menurut La Midjan (2001:37) tujuan utama penyusunan sistem informasi akuntansi bagi organisasi perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas informasi.
2. Meningkatkan kualitas internal cek atau pengendalian intern.
3. Menekan biaya-biaya tata usaha.

Adapun penjelasannya dari tiga tujuan utama tersebut adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas informasi

   Yaitu informasi yang tepat waktu, tepat guna, dan terpercaya. Dengan kata lain sistem akuntansi harus cepat dan tepat dalam memberikan informasi yang diperlukan dengan kandungan informasi yang sesuai dengan yang diperlukan.

2. Meningkatkan kualitas internal cek atau pengendalian intern

   Yaitu pengendalian intern yang diperlukan untuk mengamankan kekayaan perusahaan, sehingga sistem akuntansi yang disusun harus mengandung kegiatan pengendalian intern.

3. Menekan biaya-biaya tata usaha

   Yaitu bahwa biaya tata usaha untuk menerapkan sistem akuntansi harus jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem informasi akuntansi.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa sistem informasi bertujuan untuk mendukung operasi-operasi harian, pembuatan keputusan intern perusahaan dan pengendalian terhadap manajemen perusahaan secara tepat dan tepat dalam rangka meningkatkan sistem pengendalian intern.

2.1.2.3.Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Dalam sistem akuntansi terdapat beberapa unsur yang dijadikan pedoman bagi petugas akuntansi dalam melaksanakan tugas-tuganya. Menurut Wilkinson (2000:4) dalam Hastoni (2008) terdapat beberapa unsur sistem informasi akuntansi antara lain:

1. Sumber daya manusia dan alat.
   Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam mengambil keputusandan mengendalikan jalannya sistem komputer.
2. Data.
   Catatan merupakan dasar konsep pengendalian yang akurat yang menyediakan pengecekan atas penggunaaan informasi-informasi.
3. Informasi.
   Sistem informasi menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal maupun eksternal dalam mengambil keputusan. Informasi dapat berbentuk hasil cetak komputer maupun tampilan monitor.

Selanjutnya Mulyadi (2010:3) mengemukakan unsur sistem informasi akuntansi terdiri dari :

a. Formulir
   Formulir merupakan dokumen yang digunakan untuk merekam terjadinya transaksi, sehingga data yang bersangkutan dengan transaksi direkam pertama kalinya sebagai dasar pencatatan dalam catatan.
b. Jurnal
   Jurnal merupakan catatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan data lainnya yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.
c. Buku Besar
   Buku besar terdiri dari akun-akun yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang akan dicatat sebelumnya dalam jurnal. Akun-akun dalam buku besar ini disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.
d. Buku Pembantu
   Jika data keuangan yang digolongkan dalam buku besar diperlukan rinciannya lebih lanjut, dapat dibentuk buku pembantu. Buku pembantu ini terdiri dari akun-akun pembantu yang merinci data keuangan yang tercantum dalam akun tertentu dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu disebut sebagai catatan akuntansi terakhir karena setelah data akuntansi keuangan dicatat dalam buku-buku tersebut, proses akuntansi selanjutnya adalah penyajian laporan keuangan, bukan pencatatan lagi kedalam catatan akuntansi.
e. Laporan
   Hasil akhir proses akuntansi adalah laporan keuangan yang dapat berupa neraca, alporan laba rugi, laporan perubahan laba yang ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang, daftar utang yang akan dibayar, daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa unsur-unsur yang ada dalamn sistem informasi akuntansi berguna dalam hal pengelolaan dalam suatu perusahaan yang sesuai dengan kaidah akuntansi.

2.1.2.4.Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Azhar Susanto dalam bukunya Sistem Informasi Akuntansi (2013:8) menjelaskan bahwa ada tiga fungsi Sistem Informasi yang digunakan untuk mencapai tujuan utama, ketiga fungsi tersebut adalah:

1. Mendukung aktifitas perusahaan sehari-hari. Suatu perusahaan agar dapat tetap eksis perusahaan tersebut harus terus beroperasi dengan melakukan sejumlah aktivitas bisnis yang peristiwanya disebut sebagai transaksi seperti melakukan pembelian, penyimpanan, proses produksi dan penjualan.
2. Mendukung proses pengambilan keputusan. Tujuan yang sama pentingnya dari SIA adalah untuk member informasi yang diperlukan dalam proses pengambilan keputusan. Keputusan harus dibuat dalam kaitannya dengan perencanaan dan pengendalian aktivitas perusahaan.
3. Membantu pengelola perusahaan dalam memenuhi tanggung jawabnya kepada pihak eksternal. Setiap perusahaan harus memenuhi tanggung jawab hukum. Salah satu tanggung jawab penting adalah keharusan memberi informasi kepada pemakai yang berada diluar perusahaan yang meliputi pemasok, pelanggan, pemegang saham, kreditor, investor besar, serikat kerja, analis keuangan, assosiasi industri, atau bahkan publik secara umum.

Kemudian Azhar Susanto (2013:10) mengemukakan bahwa aktivitas/peran yang dilakukan oleh Sistem Informasi Akuntansi untuk memenuhi tujuannya tersebut yaitu meliputi:

1. Mengumpulkan dan memasukan data ke dalam Sistem Informasi Akuntansi. Saat pengumpulan data, ada beberapa cara dilakukan yaitu melalui formulir yang telah disiapkan dan melalui terminal.
2. Mengolah data transaksi tersebut, data yang sudah dikumpulkan dan dimasukan ke dalam SIA melalui komputer biasanya mengalami serangkaian pengolahan baik secara *batch* maupun secara *on-line* agar bisa menjadi informasi yang sesuai kebutuhan. Selain perhitungan dan perbandingan dalam pengolahan ini sering juga dilakukan beberapa validasi untuk menguji keabsahan data dan pengelompokan agar lebih mudah dan cepat saat informasi disajikan.
3. Menyimpan data untuk tujuan dimasa mendatang, data disimpan dalam

berbagai cara penyimpanan data. Data dapat disimpan secara berurutan, secara acak atau langsung, dengan menggunakan rumus tertentu dan berurutan yang diindek. Disamping itu susunan diantara file-file data yang dimasukan ada yang dilakukan secara bertingkat, dalam bentuk jaringan, atau berdasarkan hubungan. Apapun teknik yang dilakukan dalam menyimpan dan menyusun data tujuan utamanya agar data dapat diakses dengan cepat sehingga informasi dapat diperoleh pada saat diperlukan dan dapat dipercaya.

4. Memberi pemakai atau pengambil keputusan (manajemen) informasi yang mereka perlukan, informasi biasanya disajikan dalam bentuk laporan atau bila format yang diinginkan sering dirubah-rubah maka harus disediakan suatu fasilitas untuk mencari data dan membuat laporan dengan format yang sesuai dengan kebutuhan mereka sendiri saat itu.
5. Mengontrol semua proses yang terjadi, pengontrolan dilakukan sejak data dikumpulkan kemudian dimasukan dan disimpan untuk diproses sehingga salah satu fungsi penting dari SIA adalah untuk mengamankan data sehingga informasi yang akurat dapat dihasilkan.

Dapat disimpulkan bagi suatu perusahaan sistem infrormasi dibangun dengan tujuan utama untuk mengolah data keuangan yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi akuntansi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai.

2.1.3. Penjualan

2.1.3.1. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan aktivitas utama suatu perusahaan, apakah itu perusahaan dagang, industri, maupun perusahaan jasa. Istilah penjualan sering kali tertukar dengan istilah pemasaran. Pemasaran meliputi kegiatan yang luas, sedangkan penjualan hanyalah satu kegiatan saja di dalam pemasaran. Pengertian Penjualan menurut beberapa ahli, diantaranya adalah,

Menurut Basu Swastha (2005:8) dalam Yos (2006), “Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan”.

Mulyadi (2010:202), “Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai”

Selanjutnya menurut Soemarso (2009:160), “Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan”

Dari definisi diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa penjualan adalah suatu pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak yang menerima barang atau jasa timbal balik atas jasa penyerahan tersebut.

2.1.3.2.Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Basu Swastha (2005:11) ada lima jenis penjualan, yaitu :

1. *Trade Selling*, dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk- produk mereka.
2. *Missionary Selling*, adalah usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memborong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling*, usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijual.
4. *New Business Selling*, usaha untuk membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli. Jenis penjualan ini sering digunakan oleh perusahaan asuransi.
5. *Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Sedangkan bila melihat dari jenis transaksi, Azhar Susanto (2013:176) membagi kedalam :

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat *cash and carry*, pada umumnya terjadi secara spontan. Pembayaran dalam jangka waktu satu bulan yang masih sebagai penjualan tunai.
2. Penjualan secara kredit, penjualan yang periode pembayarannya rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui proses tertentu untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut. Untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur yaitu pemenuhan dokumen tender yang berupa jaminan tender, juga harus dapat bersaing dengan pihak lain.
4. Penjualan ekport, yaitu penjualan yang dilakukan dengan pembelian luar negeri yang mengimport barang. Biasanya penjualan eksport memanfaatkan *Letter of Credit (L/C).*
5. Penjualan secara konsinyasi yaitu, menjual barang-barang secara titipan kepada pembeli atau juga penjual. Apabila barang tersebut tidak laku dijual, maka barang tersebut akan dikembalikan kepada si penjual.
6. Penjualan melalui grosir, yaitu penjualan yang tidak langsung kepada konsumen, tetapi melalui pedagang pertama (grosir). Grosir berungsi sebagai perantara antara pabrik atau importir dengan pelanggan atau toko eceran.

Dari pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa

2.1.4. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2010:202) menjelaskan sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada

pembeli tersebut.

Adapun Fungsi-fungsi yang dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan sejak timbulnya pesanan penjualan sampai dengan penerimaan hasil penjualan menurut Mulyadi (2010:211) adalah :

1. Fungsi Penjualan
   Bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat "back order" pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.
2. Fungsi Kredit
   Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
3. Fungsi Gudang
   Bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman
   Bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan, juga bertanggung jawab untuk menjamin tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi diri yang berwenang.
5. Fungsi Penagihan
   Bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
6. Bagian Akuntansi
   Bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan.

Dari pendapat tersebut dapat penulis simpulkan bahwa dalam

sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan.

2.1.5. Efektivitas

Banyak pengertian yang diberikan para ahli mengenai efektivitas, menurut Arens dan Loebbecke (2007:298) pengertian efektifitas adalah sebagai berikut:

> *"Effectiveness refers to the accomplisment of objec tive, where as efficiency refers to the resource used to the achieve these objectives and example of effective is production of part without defect. Efficiency concern whether thoses part are produce".*

Pengertian efektivitas menurut Azhar Susanto (2013:47) adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat, format yang tepat sehingga dapat dipahami, konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan.

Dari definisi di atas dapat diartikan secara umum, efektivitas menyangkut derajat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan efisiensi dapat dimaksudkan sebagai kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan.

Dalam hal efisiensi dapat dlihat dari dua sisi, yaitu kemampuan untuk menghsilkan keluaran tertentu dengan penggunaan sumber daya yang lebih sedikit dan kemampuan menggunakan sejumlah sumber daya tertetu untuk menghasilkan keluaran yang lebih besar. Jadi efektivitas merupakan salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajem untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.

2.1.6. Pengendalian Piutang

Setiap perusahaan merupakan pasti memiliki piutang walaupun demikian, jumlah dan bentuk pengendaliannya belum tentu sama antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Piutang biasanya timbul karena akibat dari transaksi penjualan secara kredit. Selain untuk meningkatkan volume penjualan, transaksi atau penjualan secara kredit juga berguna untuk menciptakan kepercayaan, hubungan baik, dan kesinambungan perusahaan dimasa yang akan datang (Fidyawati, 2012).

2.1.6.1.Pengertian Pengendalian

Pengendalian merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan, hal ini dilaksanakan agar dapat mengendalikan seluruh kegiatan perusahaan agar berjalan sesuai yang ditetapkan. Definisi dari pengendalian itu sendiri mempunyai maksud agar setiap kegiatan yang dilakukan benar-benar sesuai dengan kegiatan dan peraturan yang telah digariskan sehingga dapat mencapai tujuan sesuai dengan rencana (Fidyawati, 2012).

Menurut fuad (2003:93) dalam Hilmawan (2010) mengemukakan bahwa pengendalian merupakan aktivitas untuk menemukan, mengoreksi adanya penyimpangan dari hasil yang telah dicapai, dibandingkan dengan neraca kerja yang telah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan Anthony (1992:5) dalam bahwa pengendalian adalah proses mengarahkan sekumpulan variabel untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan. Menurut Harold Koontz dalam Hasiban (2001:105) pengendalian adalah

> *"control is the measurament and correction of the performance of subordinates in order to make sure that enterprise objectivitas and the plans divided to action then are accomplished."*

Dimana pengendalian adalah pengukuran dan perbaikan terhadap pelaksanaan kerja bawahan agar rencana-rencana yang telah dibuat untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan dapat tercapai.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan pengendalian merupakan suatu proses sistematis yang membandingkan serta mengambil tindakan untuk menemukan atau mengoreksi adanya penyimpangan dari hasil yang telah dicapai,dengan rencana kerja yang telah ditetapkan sebelumnya.

2.1.6.2.Pengertian Piutang

Penjualan barang-barang dan jasa-jasa dari perusahaan pada saat ini banyak dilakukan secara kredit. Penjualan barang dan jasa secara kredit tersebut menimbulkan adanya piutang. Berikut pengertian piutang menurut beberapa para ahli yaitu:

Menurut Smith (2005:286) :

> "Piutang dapat didefinisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, dan jasa. Namun untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya diterapkan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas. Dengan adanya hak klaim ini, perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada siapa dia berhutang".

Menurut Soemarso (2009:349), "Piutang dagang kadang-kadang disebut piutang usaha : piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan".

Menurut Zaki Baridwan (2004 : 124) :

> "Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, dalam kegiatan normal perusahaan biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar".

Beberapa pengertian peneliti tersebut menyimpulkan bahwa piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain yang timbul akibat adanya penjualan barang atau jasa secara kredit yang akan dilunasi pada saat jatuh tempo.

2.1.6.3.Pengertian Pengendalian Piutang

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian

pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin (Tolinggilo, 2010).

Prosedur pengendalian piutang, erat hubungannya dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak dan pengendalian dipihak lain. Piutang merupakan mata rantai diantara keduanya. Ditinjau dari cara pendekatan manajen preventif, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum dimana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang.

Menurut Wilson & Cambell yang diterjamahkan oleh Tjintjin Fenix Tjendera dalam Santoso (2003) ketiga bidang itu adalah:

1. Pemberian kredit dagang

   Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaan keuangannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang sanksi yang berlebihan.

2. Penagihan

   Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualandalam waktu yang wajar.

3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.

   Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrsikan dengan baik ataupun dilakukan dengan cara wajar,

tidak menjamin adanya pengendalian pengendalian piutang, yaitu tidak menjamin ataupun dapat memastikan bahwa semua penyerahan memang difaktur, atau difaktur sebagaimana mestinya, kepada para pelanggan dan bahwa penerimaan benar- benar masuk kedalam rekening bank perusahaan sehingga harus diberlakukan suatu sistem pengendalian yang memadai (Fidyawati, 2012).

2.1.7. Efektivitas Pengendalian Piutang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan, karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporan keuangan perusahaan. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan perusahaan dari kerugian sehingga tujuan perusahaan akan tercapai secara material (Fidyawati, 2012).

Semakin besarnya volome penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Kemampuan piutang untuk dapat dikonversikan kedalam uang tunai dikenal dengan kolektibiltas atau penagihan piutang. Ada beberapa kendala dalam penagihan piutang, baik intern maupun ekstern. Faktor intern berasal dari pemeriksaan intern penjualan kredit yang kurang baik, sedangkan faktor ekstern dapat disebabkan oleh keadaan pelanggan, misalnya pailit. Pengendalian piutang

menurut Mulyadi (2010:183) adalah “Serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di perusahaan”. Salah satu tujuan utama manajemen keungan adalah mengusahakan adanya penugasan kas secara berhati-hati dan efektif. Ditinjau dari segi penagihan kas, ada dua fase pengendalian yaitu mempercepat penagihan dan pengendalian intren yang layak terhadap penagihan.

Menurut Soemarso (2002 : 89) dalam Olla (2009) “ pengendalian intern piutang dimulai dari kegiatan yang menimbulkan piutang itu sendiri yaitu penjualan kredit sampai dengan piutang tersebut dapat ditagih dan dilaporkan kepada pihak manajemen”.

a. Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha

   Terdapat beberapa faktor yang membentuk lingkungan pengendalian piutang usaha. Integritas dan nilai etika dalam lingkungan pengendalian intern piutang usaha tercermin dari pandangan dan sikap manajemen dalam menangani piutang usaha. Pimpinan perusahaan tentunya mengharapkan kerjasama dari setiap unit kerja yang terkait dengan terjadinya transaksi piutang usaha sehingga resiko yang mungkin terjadi atas piutang usaha dapat diminimalisir. Untuk mendapatkan piutang usaha yang minim resiko maka diharapkan kepada bagian penjualan memiliki daya analisis yang tinggi, kritis dalam penilaian atas kemampuan keuangan calon konsumen. Bagian piutang yang menangani administrasi piutang harus memiliki

pengetahuan administrasi yang memadai sehingga mereka dapat menghasilkan informasi yang berhubungan dengan aktivitas piutang usaha dengan baik dan benar. Dewan komisaris dan komite audit yang independent terlibat dalam lingkungan pengendalian piutang usaha salah satunya dengan cara memonitor tingkat likuiditas piutang usaha. Tingginya jumlah piutang yang tertunggak dapat merupakan indikator oleh dewan komisaris dan komite audit dalam menilai kinerja pihak manajemen. Struktur organisasi akan mempengaruhi pelaksanaan pengendalian intern piutang. Struktur organisasi harus disusun sebaik mungkin dalam hal penagihan piutang agar tidak bermasalah. Adanya pemisahan bagian penjualan dengan bagian kredit menunjukkan bahwa adanya pengendalian intern yang baik.

b. Penetapan Resiko Piutang Usaha

Bentuk penyelewengan sering terjadi dalam penerimaan kas dari penagihan piutang, dengan cara menutupi penggelapan penerimaan kas dari seorang pelanggan dengan penerimaan kas berikutnya dari seorang pelanggan lainnya sampai kepada karyawan tersebut dapat menutupi penggelapan itu dari kantong sendiri atau cara lain. Bentuk penyelewengan lainnya adalah dengan tetap mencatat penerimaan kas dari piutang tetapi tidak melakukan penyetoran ke bank. Lalu, karyawan tersebut menutupinya dengan cara memanipulasi laporan rekonsiliasi bank. Penyelewengan juga dapat dilakukan dengan tidak mencatat penerimaan kas, lalu menghalang-halangi pengiriman laporan

bulanan pernyataan piutang kepada pelanggan untuk menghindari keluhan pelanggan.

c. Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha

Sistem akuntansi piutang usaha yang efektif harus memberikan keyakinan yang memadai bahwa transaksi piutang usaha yang dicatat adalah :

1. Sah. Apabila didukung oleh pencatatan dalam dokumen yang dalam hal ini adalah faktur penjualan kredit, bukti kas masuk, memo kredit, dan bukti memorial.
2. Telah diotorisasi. Apabila dokumen pendukung telah mendapat otorisasi dari pejabat yang berwenang.
3. Telah dicatat. Agar dapat memberikan informasi untuk proses selanjutnya.
4. Telah dinilai secara wajar. Sesuai dengan keadaan atau kejadian sesungguhnya.
5. Telah digolongkan secara wajar. Transaksi yang dicatat benar-benar merupakan transaksi yang mempengaruhi perubahan piutang usaha. Dan dalam pencatatannya harus digolongkan sesuai dengan perkiraan yang berhubungan dengan piutang usaha.
6. Telah dicatat dalam periode yang seharusnya. Transaksi piutang usaha yang terjadi harus dicatat pada periode terjadinya transaksi tersebut.
7. Telah dimasukkan ke dalam buku pembantu dan telah diringkas

dengan benar. Dalam akuntansi piutang, secara periodik dihasilkan pernyataan piutang yang dikirmkan kepada setiap debitur. Pernyataan piutang merupakan unsure pengendalian intern yang baik dalam pencatatan piutang. Dengan mengirimkan secara periodik pernyataan piutang kepada debitur akan menimbulkan citra yang baik dimata debitur mengenai keandalan pertanggungjawaban keuangan perusahaan.

d. Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha

1. Pengendalian Pemrosesan Informasi

   Dalam pemrosesan informasi, bentuk pengecekan terhadap saldo piutang yang umum digunakan adalah dengan mengirim secara periodik daftar piutang kepada pelanggan. Pengiriman lebih baik dilakukan oleh pihak yang independen. Bentuk pengecekan laion yang dapat digunakan adalah dengan merekonsiliasi buku tambahan piutang dengan buku besar secara periodik.

2. Pemisahan Tugas yang Memadai

   Pemisahan tugas dilakukan untuk memberikan pengecekan silang atas pekerjaan pihak lain dan menghindari karyawan melakukan tugas yang saling bertentangan. Dalam pengendalian intern piutang, maka harus dipisahkan fungsi-fungsi yang melakukan pemberian kredit dan melakukan penjualan, mencatat dan menagih piutang. Hal ini diperlukan untuk mengontrol kecenderungan bagian penjualan untuk menjual barang tanpa

memperdulikan kolektivitas piutang. Fungsi penjualan dan fungsi kredit juga harus terpisah dari fungsi pembukuan untuk menjamin ketelitian catatan piutang serta keamanan piutang itu sendiri. Begitu juga dengan bagian pembukuan piutang harus terpisah dengan bagian pembukuan penerimaan kas. Hal ini akan mengurangi kemungkinan terjadinya ayat pembukuan yang tidak wajar untuk menutupi penyalahgunaan piutang.

3. Pengendalian Fisik atas Kekayaan dan Catatan

   Bentuk pengendalian secara fisik hanya dapat dilakukan kas. Sedang pengendalian piutangnya hanya dapat dilakukan ketika piutang tersebut dalam bentuk kas, yaitu pada saat penerimaan tagihan piutang, dan terhadap dokumen-dokumen yang mendukung catatan piutang.

4. Review Kinerja

   Seorang manager harus ditunjuk untuk mereview laporan-laporan yang mengikhtisarkan secara detail saldo-saldo perkiran piutang dan penjualan. Selanjutnya dari laporan-laporan periodik saldo piutang yang dirinci menurut jenis komoditas dan umurnya, manager penerima laporan harus mengadakan analisis untuk menaksir jumlah piutang yang macet, mengapa terjadi, dan bagaimana tindak lanjutnya. Terlalu besar saldo piutang menunjukkan tidak efektifnya pengendalian intern. Dengan melakukan review terhadap piutang usaha melalui laporan umur

piutang maka manajemen dapat melihat posisi piutang yang sudah melewati batas umur piutang. Apabila jumlah piutang sudah melewati batas toleransi, maka manajemen harus segera mengambil tindakan untuk menyelesaikan maslah tersebut dengan cara melakukan penagihan dengan lebih aktif.

5. Pemantauan Piutang Usaha

   Pemantauan yang dilakukan terhadap piutang dapat dilakukan pihak manajemen, internal audit atau pimpinan puncak dengan melihat apakah pengendalian intern piutang telah berjalan sesuai dengan harapan. Dalam proses operasional pihak yang berwenang dapat merubah pengendalian intern piutang sesuai dengan kondisi yang terjadi dan proses ini selalu berlangsung secara kontinu. Pimpinan perusahaan dapat melihat apakah pengendalian intern terhadap piutang telah memadai dengan melihat tingkat piutang yang tertunggak. Semakin rendah tingkat piutang yang tidak tertagih dapat menjadi salah satu indicator penilaian apakah pengendalian intern piutang telah memadai dan dijalankan dengan baik dan benar. Pemantauan terhadap pengendalian intern piutang juga dapat dilakukan dengan melihat adanya keluhan-keluhan yang diterima dari pelanggan atau pihak luar perusahaan. Adanya perbedaan catatan konsumen dengan kartu piutang perusahaan menunjukkan kualitas pengendalian intern piutang yang kurang baik.

2.1.8. Penelitian Terdahulu

Untuk menunjang analisis dan kajian pustaka yang ada, maka diperlukan penelitian terdahulu sebagai pendukung bagi penelitian ini. Berkaitan dengan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Piutang terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama / Tahun Penelitian	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Jessy Widyastuti Tjendra (2005)	*Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Mennunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan*	Hasil penelitian menunjukkan, PT. Tarumatex Bandung telah menerapkan dan melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan dengan memadai.	Variabel Yang Dipergunakan baik Independent maupun Dependent	Tenpat Penelitian
2	Aisiyah Kusuma Wardani (2013)	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Nasmoco Bengawan Motor Solo Slamet Riyadi	Hasil dari penelitian ini adalah secara keseluruhan PT Nasmoco Bengawan Motor telah melakukan aktivitas penjualan mobil, spare part / suku cadang dan jasa service dengan sistem Informasi akuntansi yang sesuai dengan komponen	Variabel yang dipergunakan yaitu Sistem Informasi Penjualan	Metode penelitian yang dipergunakan dimana dalam penelitian Aisiyah menggunakan metode kualitatif

			model struktur pengendalian internal. Dan transaksi yang terjadi pada PT Nasmoco Bengawan Motor mayoritas justru mengalami penurunan.		
3	Rina Silalahi (2008)	Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Trubus Media Swadaya Medan	Berdasarkan hasil analisi penulis membuat kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi yang ditetapkan PT. Trubus Media Swadaya Medan dalam memproses transaksi penjualan dan penerimaan kas telah mampu menghasilkan informasi yang handal pada masa sekarang dan masa yang akan datang.	Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai variabel Independet	Pada Penelitian Rina variabel dependentnya menggunakan penerimaan kas
4	Jane Dorothy Sunarko (2011)	Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Perusahaan Sepatu ”X”)	Berdasarkan hasil analisa penulis bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan berperan penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan pada Perusahaan Sepatu “X”	Variabel sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dipergunakan sebagai variabel Independent	Variabel Piutang tak Tertagih yang dipergunakan sebagai variabel dependent

5	Ahmad Marsuki (2009)	Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Perusahaan Garment Di Tanjungpinang	Hasil penelitian ini secara umum mengambarkan terdapat hubungan yang kuat dan positif antara hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas penjualan dapat kita lihat dari hasil penelitian yang mempunyai nilai probabilitas 0,000 < 0,05 serta mempunyai nilai correlation 0,963 atau 96,3%. Maka dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sangat erat hubungannya dengan efektifitas pengendalian internal penjualan.	Variabel yang dipergunakan baik Indenpdent maupun Dependent	Analisis data dan teknik analisis data yang dipegunakan
6	Feto dan Yos (2012)	Analisis Informasi Akuntansi Penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal	Pengendalian internal perusahaan yang baik adalah perusahaan yang sudah menerapkan unsur-unsur yang ada dalam sistem informasi	Variabel informasi akuntansi penjualan	Variabel dependent yang dipergunakan dan teknik analisis data

			akuntansi serta pengendalian internalnya.		
7	Saeful kholik (2013)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap pengendalian intern penjualan	Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit berpengaruh terhadap pengendalian intern penjualan.	Variabel informasi akuntansi penjualan	Variabel dependent yang dipergunakan dan teknik analisis data
8	Suci Rachmawati (2015)	Pengaruh Sistem Informasi Akutansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda.	Hasil penelitian secara kualitatif menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sudah baik, begitu pula dengan efektivitas pengendalian piutang sudah baik, dan hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.	Variabel informasi akuntansi penjualan	Variabel dependent yang dipergunakan dan teknik analisis data
9	TS Siregar (2016)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Ewindo.	Hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Untuk meningkatkan efektivitas	Variabel yang dipergunakan baik Indenpdent maupun Dependent	Tempat Penelitian

			pengendalian piutang, perusahaan sebaiknya meingkatkan kompetensi sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan.		
10	Kurniawan (2016)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Niaga swadaya makassar	Hasil dari pengujian hipotesis didalam penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan dan positif terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan	Variabel informasi akuntansi penjualan	Variabel dependent yang dipergunakan

2.2. Kerangka Pemikiran

Struktur penyajian informasi tampaknya memainkan peran penting dalam evaluasi dan rencana auditor terhadap pengendalian intern perusahaan, tetapi dianggap berperan banyak pada kesulitan membuat penilaian. Dalam kebanyakan kasus, struktur penyajian informasi tampaknya berkontribusi untuk keseragaman tanggapan, tetapi, dalam beberapa kasus sebenarnya tampaknya membesar-besarkan perbedaan dalam penilaian auditor (Fidyawati, 2012). Seperti halnya dalam penelitian dari Boritz (2010) Penyajian sistem informasi dapat membantu auditor dalam hal pengendalian intern perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh dalam efektivitas pengendalian. Sistem informasi akuntansi merupakan kerangka

kerja yang harus dikoordinasikan dengan baik antara sumber daya yang dimiliki perusahaan. Hastoni (2004) menjelaskan untuk menunjang efektivitas pengendalian intern piutangnya maka perusahaan berusaha menerapkan suatu sistem dan prosedur penjualan yng handal. Sistem Informasi Akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan- pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang di akibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni, 2008).

Salah satu sumber daya yang dimiliki perusahan yaitu penjualan secara kredit sehingga perlu adanya penanganan atau pengendalian untuk efektivitas oprasional perusahaan karena apabila piutang terlalu banyak kemungkinan tidak tertagihnya semakin besar, sehingga perlu adanya pengendalian piutang untuk menghindari piutang tidak tetagih. Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam rangka pengendalian piutang seperti yang diungkapkan oleh Azhar Susanto (2013:87) adalah bahwa sistem informasi akuntansi merupakan dasar bagi manajer dan non manajer untuk memutuskan melakukan atau tidak melakukan sesuatu, dengan dukungan

informasi berkualitas dan pengendalian intern yang baik maka tujuan perusahaan akan tercapai dengan baik sehingga menghindari dari resiko-resiko yang mungkin terjadi. Dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang dipihak lain. Struktur pengendalian piutang yang dijalankan harus ditunjang dengan sistem informasi yang baik. Li, Chan *et all*.,(2011) mengatakan dalam penelitiannya bahwa sistem informasi sangat dibutuhkan dalam mengelola data perusahaan. Penelitiannya membuktikan bahwa informasi kontrol teknologi, sebagai bagian dari sistem informasi Akuntansi dan manajemen, mempengaruhi kualitas informasi yang dihasilkan oleh sistem.

Dengan demikian, masukan (data transaksi) menjadi keluaran (informasi) yang diperlukan manajemen guna pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Keputusan yang diambil oleh pihak manajemen merupakan dasar dari perncanaan. Perencanaan merupakan standar dalam pencapaian efektivitas pengendalian piutang. Dengan demikian, sistem informasi akuntansi penjualan akan tercapai apabila efektivitas pengendalian piutang dilaksanakan dengan baik dan mencapai sasaran, mulai dari prosedur pemesanan penjualan sampai dengan diterimanya uang yang kemudian disusun dalam laporan keungana dan laporan manajemen (Fidyawati, 2012).

Berdasarkan penjelasan tersebut maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

2.3. Hipotesis

Berdasarkan Kajian Pustaka, dan Kerangka Pemikiran yang telah dikemukakan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H_1 : Ada Pengaruh Positif dan Signikan dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Yang Digunakan

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, yaitu penelitian yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulan. Pengertian metode deskriptif menurut Efferin (2004:9) adalah sebagai berikut : "Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk memberi gambaran tentang detil-detil sebuah situasi lengkungan sosial atau hubungan"

Sedangkan pengertian analisis kuantitatif menurut Mulyana (2005:8) adalah sebagai berikut: "Analisis kuantitatif adalah metode ilmiah untuk mencapai validitas yang tinggi reliabilitasnya dan mempunyai peluang kebenaran ilmiah yang tinggi, sifat kuantitatif memberi bobot *(rating),* peringkat *(ranking),* atau skor *(scoring).*

Jadi metode deskriptif kuantitatif adalah suatu bagian dari metode penelitian, yang membahas cara-cara pengumpulan data, yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis permasalahan berdasarkan fakta yang ada, kemudian dibandingkan dengan teori dasar mengenai masalah yang diteliti.

3.2. Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel adalah variabel yang dioperasikan untuk pengujian hipotesis. Agar penelitian ini lebih terarah maka perlu ditentukan variabel-variabel yang akan diteliti. Dalam hal ini dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Variabel Independen (Variabel X)

   Variabel ini adalah variabel bebas yang keberadaannya tidak dipengaruhi oleh variabel lain. Dalam penyusunan penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah "Sistem Informasi Akuntansi". Indikator variabel ini adalah unsur sisten informasi akuntansi.

2. Variabel Dependen (Variabel Y)

   Variabel Dependen adalah variabel yang terikat (tidak bebas) yang dipengaruhi oleh variabel Independen. Dalam penelitian ini yang merupakan variabel dependen adalah "efektivitas pengendalian piutang" variabel dependen ini adalah tahap-tahap kecurangan persediaan yaitu indikator komponen pengendalian intern.

Pengumpulan informasi mengenai variabel-variabel ini dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang diajukan kepada responden pada bagian manajer penjualan, *Accouting and Financial Manager,* Kepala Sub Bagian *Sales Supevisor, sallesmen* dan bagian lain yang terkait yang pada akhirnya di *ranking* juga berdasarkan skala ordinal.

Penjelasan skala ordinal dikemukakan oleh Jonathan Sarwono (2006:630) yaitu: "Skala pengukuran ordinal memberikan informasi tentang jumlah relatif karakteristik berbeda yang dimiliki oleh objek atau individu

tertentu."

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa skala pengukuran ordinal dapat memberikan gambaran yang diperoleh dari objek atau individu tertentu yang berisikan mengenai informasi-informasi yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian menggunakan instrumen kuesioner.

Tabel 3.1

Operasionalisasi Variabel

Variabel	Defisini Operasional	Indikator	Skala
Sistem informasi akuntansi penjualan (X)	"sistem informasi akuntansi penjualan yaitu penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut." Mulyadi (2010: 202) "Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan" (Basu Swasta 2009:8)	1. Sumber daya dan alat 2. Data (formulir dan catatan) 3. Informasi 1. Fungsi Penjualan 2. Fungsi Kas 3. Fungsi Gudang 4. Fungsi pengiriman 5. Fungsi akuntansi	Ordinal
Efektivitas Pengendalian piutang (Y)	Adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi didalam perusahaan (Mulyadi, 2011:183)	1. Menyediakan data yang dapat dipercaya 2. Melindungi data dan harta perusahaan 3. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan 4. Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan.	Ordinal

Dalam oprasionalisasi variabel ini semua variabel di ukur oleh instrumen pengukur dalam bentuk kuesioner yang memenuhi pertanyaan atau pertanyaan tipe likert. Penjelasan skala likert dikemukakan oleh Sugiyono (2016 : 86) adalah : “Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial”.

Untuk lebih jelasnya mengenai skor skala likert dituangkan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 3.2

Skor Skala Likert

No	Kriterita	Skor Item Positif	Skor Item Negatif
1	Sangat Setuju (SS)	5	1
2	Setuju (S)	4	2
3	Netral (N)	3	3
4	Tidak Setuju (TS)	2	4
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1	5

Sumber : Sugiyono (2016 : 86)

3.3. Sumber Dan Cara Penentuan Data

3.3.1. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Adapun pengertian dari data primer dan sekunder Sukarmad (2000 : 34) adalah :

> ”Data primer adalah sumber-sumber yang memberikan data langsung dari tangan pertama dan data primer dalam penelitian ini berupa pernyataan-pernyataan dari responden, sedangkan data sekunder merupakan data yang mengutip dari sumber lain dan didapat dari perusahaan berupa sejarah perusahaan, sturktur organisasi, dan hasil penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya.”

Berdasarkan pengertian diatas, maka penulis dalam melakukan

penelitian ini jenis data primer yang digunakan adalah dengan menggunakan kuesioner. Sedangkan jenis data sekunder yang penulis gunakan adalah berupa kutipan dari sumber lain dan didapat dari perusahaan berupa sejarah, struktur organisasi dan hasil penelitian yang sudah pernah dilakukan pada perusahaan pada bidang penjualan.

3.3.2. Teknik Penentuan Sampel

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah data primer berupa kuesioner yang diberikan kepada responden yang kemudian di *ranking* menggunakan skala ukur ordinal karena seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa skala ordinal memberikan informasi tentang jumlah relatif karakteristik berbeda yang dimiliki oleh objek atau individu tertentu.

Dalam penentuan data yang akan diolah, akan dibahas mengenai populasi dan sampel serta metode penarikan sampel tentunya.

1. Populasi

   Pengertian populasi diungkapkan oleh Uma Sekaran (2006:121) yaitu: "Populasi *(population)* mengacu pada keseluruhan kelpompok orang, kejadian, atau hal minat yang ingin peneliti investigasi."

   Populasi dalam penelitian ini berjumlah tiga puluh (180) orang karyawan yang seluruhnya terdapat pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

2. Sampel

   Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan

dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu (Sugiyono, 2013 : 91).

Untuk menentukan sampel penelitian yang menjadi responden, peneliti mengacu kepada pendapat Arikunto (2002 : 112) sebagai berikut:

> Untuk sekedar ancang-ancang maka apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua, sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika jumlah subjeknya besar maka dapat diambil antara 10 %- 15 % atau 20 – 25 % atau lebih tergantung setidak-tidaknya dari :
> 1. Kemampuan peneliti dilihat dari waktu, tenaga dan dana
> 2. Sempit luasnya wilayah pengamatan dari setiap subjek, karena hal ini menyangkut banyak sedikitnya data.
> 3. Besar kecilnya resiko yang ditanggung oleh peneliti. Untuk penelitian yang resikonya besar, tentu saja sampel besar, hasilnya akan lebih baik.

Berdasarkan pendapat tersebut penulis menentukan sampel sebesar 20% dari populasi yaitu 20% x 180 orang = 36. Dari jumlah sampel teresebut, maka responden penelitiannya dapat ditentukan dengan menggunakan rumus proporsional random sampling menurut Riduwan (2006 : 250) sebagai berikut :

$$ni = \frac{Ni \quad n}{N}$$

Dimana : ni = Jumlah sampel menurut stratum

N = Jumlah sampel seluruhnya

Ni = Jumlah populasi menurut stratum

N = Jumlah populasi seluruhnya

3.3.2. Penentuan Data

Dalam penelitian ini penulis menentukan data melalui data primer yang terdiri hasil wawancara dan laporan Laba (Rugi) Perusahaan Pada Tahun 2018 dan Data Sekunder melalui Kuesioner Penelitian.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini untuk memperoleh data yang memadai, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan *(Field Research)*

   Yaitu peneliti langsung melakukan survei ke lapangan atau objek penelitian dengan cara:

   a. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas perusahaan yang erat kaitannya dengan masalah sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas pengendalian piutang. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh gambaran yang nyata mengenai sistem informasi akuntansi penjualan serta efektivitas pengendalian piutang, juga sebagai alat untuk menyesuaikan jawaban yang diperoleh melalui jawaban kuesioner.

   b. Wawancara *(interview)*, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab langsung secara lisan dengan melakukan wawancara dengan penjualan, bagian adminsitrasi, bagian akuntansi, pergudangan serta bagian lain yang ada dalam CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar. Dari hasil wawancara ini diharapkan dapat memperoleh data mengenai gambaran umum dan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas dan wewenang, serta kebijakan dan prosedur dalam perusahaan khususnya kegiatan pengendalian piutang.

   c. Dokumentasi, yaitu proses pengumpulan data dengan mempelajari dan

menganalisa dokumen yang berkaitan dengan pelaksanaan sistem informasi penjualan, pengendalian piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

d. Kuesioner, yaitu dengan menggunakan suatu daftar pernyataan yang diisi oleh staf bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian administrasi, pergudangan serta bagian lainnya yang terdapat pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar. Pada penelitian ini peneliti menggunakan kuesioner dengan pertanyaan atau pernyataan tertutup, yaitu daftar pertanyaan atau pernyataan tanpa meminta komentar tertulis mengenai pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner, karena jawabannya telah disediakan oleh peneliti. Jadi, responden hanya diminta menjawab sesuai pilihan yang disajikan peneliti.

2. Studi Kepustakaan *(Library Research)*

Studi kepustakaan *(Library Research),* yaitu merupakan data sekunder penelitian yang dilakukan untuk menghimpun teori-teori di antaranya teori sistem informasi akuntansi, penjualan, piutang, juga pendapat-pendapat yang dikemukakan oleh para ahli yang diperoleh dari buku-buku kepustakaan mengenai sistem informasi akunransi, penjualan dan pengendalian piutang serta literatur lainnya yang dijadikan sebagai landasan teoritis dalam rangka melakukan pembahasan. Landasan teori ini dijadikan sebagai pembanding dengan kenyataan di perusahaan.

3.5. Rancangan Analisis Data dan Uji Hipotesis

3.5.1. Rancangan Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk memenuhi taraf kesesuaian dan kecepatan alat ukur (instrumen) dalam menilai suatu objek. Penjelasan mengenai uji validitas menurut Sugiono (2009 : 121) adalah: "Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu *valid. Valid* berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur."

Berdasarkan pengertian diatas instrumen dikatakan *valid* apabila mampu mengukur apa yang hendak diukur dan diinginkan denga tepat. Tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang dimaksud.

Penelitian ini dalam uji validitas menggunakan Korelasi *Rank Spearman.* Berdasarkan dari pengertian tersebut, maka uji validitas dengan menggunakan korelasi *rank spearman* karena kedua variabel dalam penelitian ini berskala ordinal (*nonparametrik)* dan bertujuan untuk menguji signifikansi hipotesis. Uji validitas perlu dilakukan guna mengetahui sejauh mana alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur.

Pengujian validitas dilakukan dengan menghitung korelasi antara masing- masing pertanyaan dengan skor total. Biasanya syarat

minimum untuk dianggap memenuhi syarat adalah jika $r > 0.3$ jadi jika korelasi antara butir dengan skor total kurang dari 0,3 maka butir dalam instrumen tersebut tidaka valid adapun rumus korelasi diantara masing-masing pernyataan dengan skor total.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas artinya adalah tingkat kepercayaan hasil seuatu pengukuran yang memiliki reliabilitas tinggi yaitu pengaruh yang mampu memberikan hasil ukur yang terpercaya. Reliabilitas merupakan salah satu cirri atau karakter utama instrumen pengaruh yang baik. Berdasarkan hal tersebut, maka setelah melakukan pengujian validitas, langkah selanjutnya adalah melakukan pengujian reliabilitas untuk menguji kecenderungan atau kepercayaan alat pengukuran dengan diperoleh nilai r dari pengujian reliabilitas yang menunjukan hasil indeks korelasi yang menyatakan ada tidaknya hubungan antara dua belah instrumen.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan dalam uji reliabilitas adalah *Split Half Method (Spearman Brown Correllation)* metode ini menghitung reliabilitas dengan cara memberikan tes kepada sejumlah subjek dan kemudian hasil tes tersebut dibagi menjadi 2 bagian yang sama besar berdasarkan penyusunan pertanyaan genap dan ganjil, cara kerjanya adalah sebagai berikut :

1) Item dibagi 2 secara acak (misalnya secara genap/gajil) kemudian dikelompokan menjadi kelompok I dan kelompok II.

2) Skor untuk masing-masing kelompok dijumlah sehingga terdapat skor total untuk setiap kelompok.
3) Korelasikan skor total kelompok I dan skor total kelompok II
4) Hitung angka reliabilitas untuk keseluruhan item dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$r_i = \frac{2_{rb}}{1 - r_b}$$

Dimana :

r_i = Reliabilitas internal seluruh instrumen

r_b = Korelasi Product Moment antara belahan pertama dan belahan kedua.

Untuk lebih lengkapnya kriteria reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3.3

Kriteria Reliabilitas

r_i	**Keterangan**
< 0,20	Tidak Ada
0,20 - <0,40	Rendah
0,40 - <0.70	Sedang
0,70 - < 0,90	Tinggi
0,90 - < 1,00	Tinggi Sekali
1,00	Sempurna

(Sumber : Sugiyono 2003:278)

3.5.2. Analisis Kuantitatif

Metode analisis kuantitatif adalah metode yang digunakan untuk memberi gambaran tentang detail-detail sebuah situasi lingkungan sosial atau hubungan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian

kualitatif adalah sebagai berikut :

a. Setiap indikator yang dinilai oleh responden, diklasifikasikan dalam lima alternatif jawaban dengan menggunakan skala ordinal yang menggambarkan peringkat jawaban.
b. Dihitung total skor setiap variabel/subvariabel = jumlah skor dari seluruh indikator variabel untuk semua responden.
c. Dihitung skor setiap variabel/subvariabel = rata-rata dari total skor.
d. Untuk mendeskripsikan jawaban responden, juga digunakan statistik deskriptif seperti distribusi frekuensi dan tampilan dalam bentuk tabel ataupun grafik.
e. Untuk menjawab deskripsi tentang masing-masing variabel penelitian ini, digunakan rentang kriteria penilaian sebagai berikut:

$$RS = \frac{n\,(m-1)}{m}$$

Ket : n = jumlah sampel yang diambil

m = jumlah alternatif jawaban tiap item

Untuk menetapkan peringkat dalam setiap variabel penelitian, dapat dilihat dari perbandingan antara skor aktual dan ideal. Skor aktual diperoleh melalui hasil perhitungan seluruh pendapat responden, sedangkan skor ideal diperoleh dari prediksi nilai tertinggi dikalikan dengan jumlah pertanyaan kuesioner dikalikan dengan jumlah responden. Apabila digambarkan dengan rumus, maka akan tampak seperti di bawah ini :

$$\%\ Skor\ Aktual\ = \frac{Skor\ Aktual}{Skor\ Ideal}\ x\ 100\%$$

Skor aktual adalah jawaban seluruh responden atas kuesioner yang telah diajukan. Skor ideal adalah skor atau bobot tertinggi atau semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Penjelasan bobot nilai skor aktual dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3.4

Kriteria Persensate Tanggapan Responden

No	% Jumlah Skor	Kriteria
1	20,00% - 36,00%	Tidak Baik
2	36,01% - 52,00%	Kurang Baik
3	52,01% - 68,00%	Cukup
4	68,01% - 84,00%	Baik
5	84,01% - 100%	Sangat Baik

Sumber: Umi Narimawati (2007:84)

3.5.3. Metode Analisis Kuantitatif

Metode kuantitatif adalah metode pengolahan data berbentuk angka. Metode kuantitatif dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis korelasi (*Rank Spearman*)

   Korelasi *Rank Spearman* dapat digunakan untuk mengetahui ada dan tidaknya hubungan dua variabel, yaitu variabel independen (sistem informasi akuntansi penjualan) dan variabel dependen (pengendalian piutang) yang berskala ordinal *(nonparametik).* Koefisien korelasi di antara lain :

   $-1 \leq r \leq +1$

   Ket :

   r = -1, maka terdapat hubungan antara x dan y, yaitu sempurna dan

negatif .

r = 0, maka tidak terdapat hubungan antara variabel x dan y.

r = +1, maka terdapat hubungan antara variabel x dan y yang kuat dan positif.

Korelasi *Rank Spearman* dapat dirumuskan dengan :

$$rs = \frac{1 - 6\sum d^2}{n^3 - n}$$

Sumber, Andi Supangat 2006:351

Ket :

rs = korelasi *rank spearman*

d^2 = selisih antara *rank* varibel independen dan *rank* variabel dependen

n = jumlah sampel yang diambil

Sebagai pedoman untuk memberikan interpretasi, peneliti menggunakan satuan angka-angka sebagai berikut :

Tabel 3.5

Tabel Kriteria Koefisien Korelasi Menurut Guilford

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,019	Sangat rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0.40 – 0,599	Sedang
0.60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat kuat

(Sumber : Sugiyono, 2016 : 184)

2. Koefisien Determinasi (KD)

Analisis koefisien determinasi (KD) adalah menunjukkan seberapa besar pengaruh antara kedua variabel yang diteliti, maka dihitung koefisien determinasi dengan asumsi dasar faktor-faktor lain di

luar variabel dianggap tetap atau konstan. Menurut Andi Supangat (2006:350) menyebutkan bahwa : "Koefisien determinasi adalah merupakan ukuran (besaran) untuk menyatakan tingkat kekuatan hubungan dalam bentuk persen (%)."

Selanjutnya untuk mengetahui seberapa besar peranan pemeriksaan operasional persediaan barang dagangan dalam meminimalkan kecurangan persediaan barang dagangan, maka hubungan atau peranan dihitung koefisien determinasi (Kd) dengan rumus :

$KD = r_s^2 \; x \; 100$

Dimana :

KD : Koefisien Determinasi

r_s : Koefisien Korelasi

Tabel 3.6

Kriteria Koefisien Determinasi

Interval	Tingkat Pengaruh
0% - 19,9%	Sangat rendah
20% - 39,9%	Rendah
40% - 59,9%	Sedang
60% - 79,9%	Kuat
80% - 100%	Sangat kuat

(Sumber : Sugiyono, 2016 : 216)

Dalam melakukan analisis deskriptif dan kuantitatif, peneliti menggunakan bantuan program *SPSS 19,0 For Windows* dan *Ms.Office Exell 2010*.

3.5.4. Uji Asumsi Klasik

Karena data yang digunakan adalah data sekunder, maka untuk menentukan ketepatan model perlu dilakukan pengujian atas beberapa asumsi klasik yang mendasari model regresi. Pernyimpangan asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Adapun masing-masing pengujian tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Uji Normalitas

Menurut Erlina (2007:103), tujuan uji normalitas adalah ingin "mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal". Pengujian ini diperlukan karena untuk melakukan uji t dan uji F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Menurut Ghozali (2005:112), ada dua cara untuk mendeteksi "apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan analisis statistik".

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukan adanya korelasi diantara variabel independen. Jika terjadi korelasi, berarti terjadi masalah multikolinieritas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas dalam model regresi dilihat dari nilai *tolerance* dan lawannya nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Batasan yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya mutikolinieritas adalah nilai *Tolerence* < 0,10 atau sama dengan VIF > 10 (Ghozali, 2005). Dan untuk matrik korelasi adanya indikasi

multikolinearitas dapat dilihat jika antar variabel independen ada korelasi yang cukup tinggi (umumnya diatas 0,90).

3. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Imam Ghozali (2005:15), "uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain". Konsekuensinya adanya heteroskedastisitas dalam model regresi adalah penaksir yang diperoleh tidak efisien, baik dalam sampel kecil maupun besar. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengetahui ada tidaknya gejala heteroskedastisitas adalah dengan melihat pada grafik *scatter plot*. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas dilakukan karena kebanyakan data *crosssection* mengandung situasi heteroskedastisitas karena data ini menghimpun data yang mewakili berbagai ukuran.

Untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas juga dapat diketahui dengan melakukan uji *gletser*. "Jika variabel bebas signifikan secara statistik mempengaruhi variabel terikat maka ada indikasi terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2005:69).

4. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 atau sebelumnya. Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi (Ghozali, 2005:95). Untuk menguji ada tidaknya gejala autokorelasi maka dapat dideteksi dengan uji Durbin-Waston (*DW test*).

Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang tahun yang berkaitan satu dengan lainnya.

3.5.4. Uji Hipotesis

Rancangan pengujian hipotesis digunakan untuk mengetahui korelasi dari kedua variabel yang diteliti, dalam hal ini adalah korelasi antara sistem informasi akuntansi penjualan dan penegengalian piutang dengan menggunakan pengujian statistik. Langkah-langkah pengujian hipotesis ini dimulai dengan menetapkan hipotesis nol dan hipotesis alternatif, pemilihan test statistik dan perhitungan nilai statistik, penetapan tingkat signifikan, menggambarkan daerah penarikan pengujian dan penarikan kesimpulan.

Langkah-langkah dalam uji hipotesis adalah sebagai berikut :

1. Menetapkan Hipotesis

   a. Hipotesis Operasional

      H_o : Artinya sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang
      H_a : Artinya sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang

   b. Hipotesis Statistik

      H_o : $P = 0$ Artinya tidak terdapat pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan (variabel X) dalam pengendalian piutang (variabel Y).
      H_a : $\rho \neq$ a Artinya terdapat pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan (variabel X) dalam pengendalian piutang (variabel Y).

2. Uji Statistik

   Analisis ini digunakan untuk menentukan apakah H_0 ditolak atau

diterima dengan menggunakan rumus statistik uji t sebagai berikut :

$$t = \frac{r_s \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-rs^2}}$$

Sumber : Andi Supangat (2006 : 351)

Dimana :

t = Probabilitas

r s = Koefisien korelasi *Rank Spearman*

n = Banyaknya Subjek atau Responden.

3. Menentukan tingkat signifikansi

   Tingkat signifikan (*level of significance*) yang digunakan adalah 0,05 (5%) dengan derajat kebebasan (dk = n-2). Tingkat ini dipilih karena dinilai cukup ketat untuk mewakili dalam pengujian kedua variabel tersebut dan merupakan tingkat signifikan yang sering digunakan terutama dalam ilmu-ilmu sosial.

4. Menggambarkan daerah penarikan pengujian

   Jika menggunakan tingkat signifikansi 5% (α = 0,05) untuk diuji dua pihak, maka kriteria penerimaan atau penolakan hipotesis yaitu sebagai berikut:

   $t_{hitung} \geq t_{tabel}$, maka H_o ditolak dan H_a diterima. $t_{hitung} \leq t_{tabel}$,

   maka H_o diterima dan H_a ditolak.

5. Penarikan Kesimpulan

   Penarikan kesimpulan dilakukan berdasarkan hasil pengolahan data primer yang dikur menggunakan korelasi *rank spearman* untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara kedua variabel, kemudian

menghitung koefisien determinasi, dan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan berdasarkan pada hasil kriteria tingkat signifikansi yang telah dijelaskan di atas, juga dari teori-teori yang mendukung objek dari masalah yang diteliti.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Profil Perusahaan

4.1.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar adalah perusahaan swasta yang didirikan pada tanggal 2 Januari 2010, yang berlokasi di Jl. Raya Batulawang 24 Cikabuyutan Timur Kota Banjar Jawa Barat 46322. Perusahaan ini bergerak dibidang jasa industri vulkanisir ban, yang bahan bakunya memanfaatkan ban bekas. Secara hukum CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar sudah mendapat izin dari pemerintah seperti izin industri, izin perdagangan, izin dampak lingkungan, izin gangguan dan izin tempat usaha.

Segi pemasaran CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar meliputi Kota Banjar dan sekitarnya, Cilacap dan sekitarnya, Kebumen dan sekitarnya, Kabupaten Ciamis dan sekitarnya yang pendistribusiannya langsung kegudang-gudang distributor, dimana sistem penjualan dilakukan secara tunai dan kredit. Sedangkan modal CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar diperoleh dari modal sendiri.

4.1.1.2. Ruang Lingkup Usaha

CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar adalah perusahaan swasta yang bergerak dibidang pendaurulangan (vulkanisir) ban. Pendaurulangan ban bertujuan untuk mengolah ban lama menjadi ban yang layak digunakan kembali.

Di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar memproduksi lapisan ban berupa bunga ban yang disebut dengan istilah *liner*. *Liner* merupakan bahan yang digunakan dalam proses vulkanisir. *Liner* ban digunakan untuk membungkus ban bekas yang telah licin. Proses pembungkusan ban tersebut bertujuan untuk menghasilkan *liner* ban baru untuk mengganti *liner* ban lama yang rusak dan tipis.

Sebelum memproduksi *liner* ban, bahan baku yang digunakan harus di perhatikan terlebih dahulu. Hal ini bertujuan untuk menghasilkan *liner* yang sesuai dengan keinginan perusahaan. Dalam kegiatan proses operasinya, *liner* yang telah dihasilkan akan diuji oleh tenaga ahli dengan suatu sistem pengendalian mutu baik dan ketat dari pihak manajemen.

4.1.1.3. Organisasi dan Manajemen

1. Visi dan Misi

Visi adalah tujuan yang ingin dicapai suatu perusahaan. Sedangkan misi adalah cara yang ditempuh untuk mewujudkan visi. Kedua hal tersebut harus ditetapkan dengan jelas agar perusahaan terarah dan berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Adapun visi dari CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar adalah selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas dan nilai serta bermanfaat bagi masyarakat.

Adapun misi dari CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar adalah selalu memprioritaskan pada mutu, prestasi dan nilai produk melalui riset dan pengembangan yang bertujuan menciptakan kualitas yang terbaik bagi pelanggan.

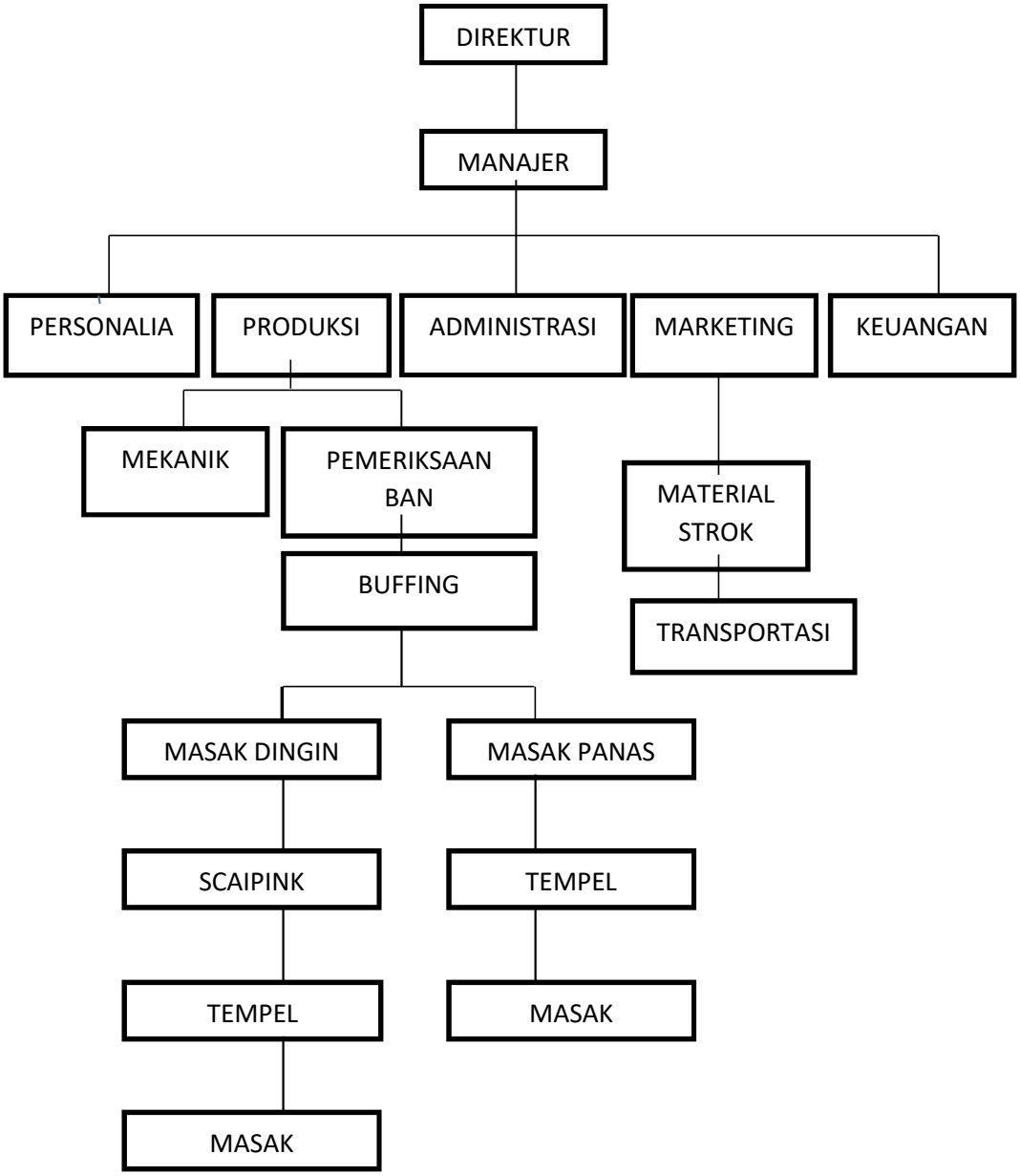
2. Struktur Organisasi

Stuktur organisasi merupakan suatu bagan yang menagambarkan secara sistematis hubungan kerjasama dari setiap orang dalam suatu organisasi. Bagan organisasi mutlak dibuat dan di informasikan secara jelas kepada semua karyawan, karena dengan struktur ini dapat diketahui garis wewenang dan tanggung jawab yang membantu menjelaskan arti dari bermacam-macam unit organisasi, sehingga tujuan yang diharapkan oleh perusahaan dapat tercapai.

CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar memiliki struktur organisasi yang berbentuk organisasi garis *(line organization)* yang terlihat pada gambar 4.1 Struktur organisasi lini ini biasanya digunakan oleh perusahaan-perusahaan kecil dimana pendelegasian wewenang dilakukan secara vertikal melalui garis wewenang dari segi atas pada bawahannya dan pelaporan tanggung jawab dari bawahan kepada atasannya juga dilakukan melalui garis pendek.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber : CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar

Berikut ini uraian dari bagian dalam struktur organisasi CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar :

1. Direktur

Mempunyai tugas dan wewenang sebagai berikut:

a. Menjalankan perusahaan sesuai dengan hasil rapat umum pemegang saham (RUPS)
b. Mengawasi seluruh kegiatan perusahaan
c. Membuat perjanjian kontrak dengan pihak ketiga
d. Menunjuk dan mengangkat wakil manajemen
e. Menetapkan kebijaksanaan kualitas serta sasaran mutu perusahaan
f. Bertanggungjawab terhadap seluruh masalah yang timbul diperusahaan
g. Menandatangani Surat, cek, giro bilyet

2. Wakil manajemen (asisten direktur)

Merupakan bawahan dari direktur yang bertugas mengawasi seluruh kegiatan perusahaan :

a. Mengesahkan dokumen instruksi kerja
b. Menetapkam dan memelihara sistem kualitas
c. Membantu direktur dalam kegiatan sehari-hari terutama dalam hal koordinasi

3. Bagian personalia

Tugas dan tanggung jawabnya meliputi:

a. Rekruitmen (mengumpulkan tenaga keda), seleksi dan promosi tenaga kerja
b. Pemindahan tenaga kerja
c. Pembinaan tenaga kerja

4. Bagian Produksi

Tugas dan tanggung jawabnya meliputi:

a. Mengawasi unit-unit produksi
b. Mengelola persediaan yang ada dipabrik dan gudang barang jadi
c. Bertanggungjawab terhadap perawatan alai produksi, untuk kelancaran proses produksi
d. Membuat laporan hasil produksi secara periodik

5. Bagian administrasi

Tugas dan tanggung jawabnya meliputi:

a. Mengatur dan melaksanakan kegiatan administrasi perusahaan
b. Mengatur, menyusun dan memelihara absensi seluruh karyawan dan laporan-laporan berkala
c. Mengurus dan melaksanakan pembayaran pajak, retribusi, telepon, fax, listrik, air PAM dan lainnya
d. Mengkoordinir kegiatan yang berkaitan dengan kesejahteraan karyawan

6. Bagian keuangan

Tugas dan tanggung jawabnya meliputi:

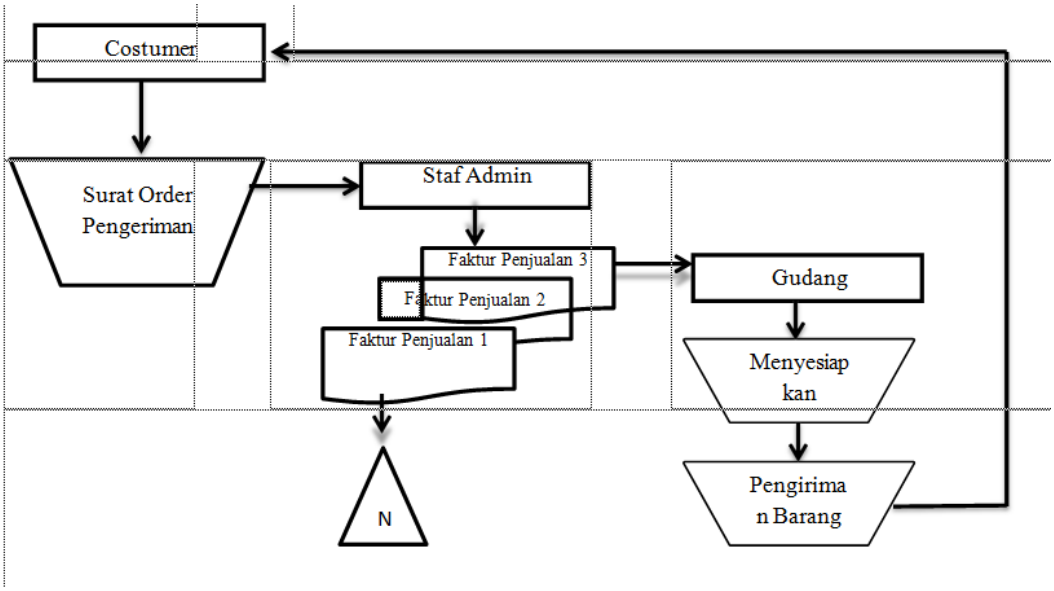
a. Mengkoordinasi kegiatan perusahaan yang berkaitan dengan keuangan
b. Menyusun dan memelihara pembukuan, neraca dan laporan keuangan perusahaan

7. Bagian marketing

Tugas dan tanggung jawabnya meliputi:

a. Melakukan transaksi baik dengan agen-agen pemasaran maupun dengan pihak lainnya
b. Membuat laporan rencana penjualan

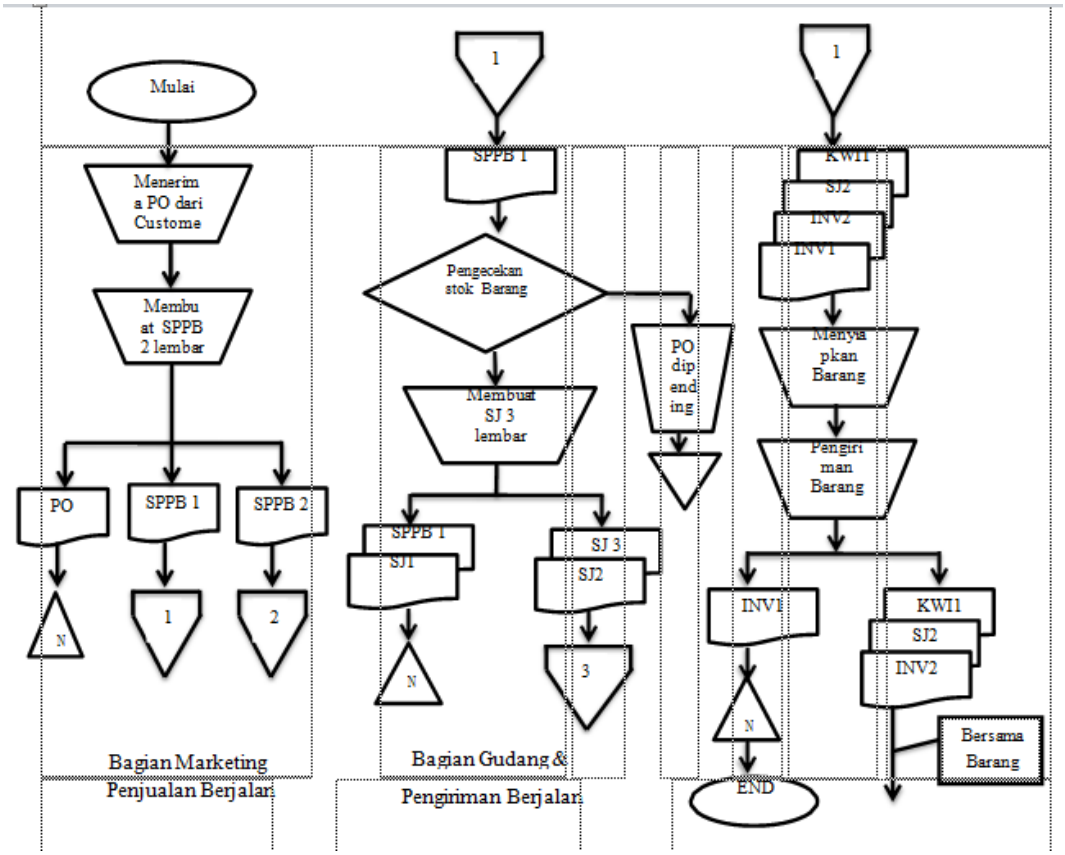
3. Flowchart Penjualan

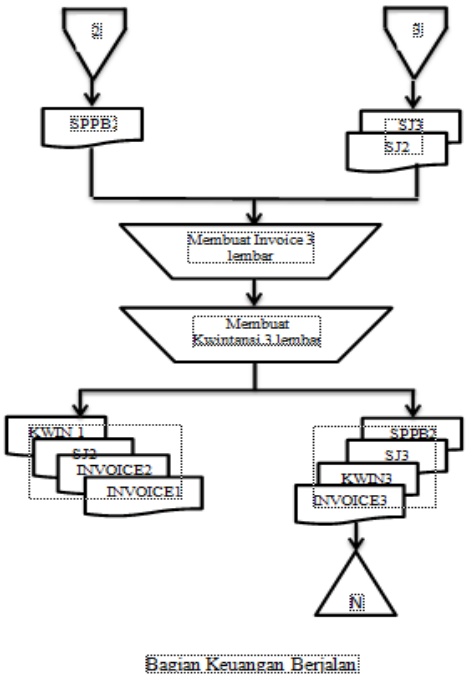


Pertama-tama Costumer membuat surat order penerima menghubungi admin untuk memesan ban yang di inginkan, kemudian admin membuat faktur penjualan 3 lembar 1 untuk arsip 1 untuk gudang satu lagi untuk costumer, selanjutnya staf gudang menyiapkan brang berdasatkan faktur penjualan untuk menyediakan barang yang di ingikan costumer, ketika barang tersedia atau ada di gudang maka sales mengirim langsung ke costumer.

- **Flowchart Pengendalian penjualan**

  Pengendalian internal dalam penjualan dapat dilakukan dengan cara pencatatan penjualan yang didukung oleh dokumen pengiriman yang sah dan pesanan pelanggan yang telah disetujui untuk menghindari adanya penjualan fiktif. Selain itu adanya otorisasi atas transaksi penjualan yang sah dalam untuk setiap prosedur persetujuan kredit sebelum pengiriman, otorisasi pengiriman barang, dan otorisasi penentuan harga dan syarat-syarat penjualan, pengangkutan dan potongan secara jelas.





Bagian Keuangan Berjalan

Keterangan :

PO	: Purchase Order	INV : Invoice
SPPB	: Surat Perintah Pengiriman Barang	KWI : Kwitansi
SJ	: Surat Jalan	

Penjelasan dari Flowchart Pengendalian Penjualan pada CV. Maju Mapan 24 Banjar

1. Bagian Marketing Penjualan
    a. Menerima surat PO dari Customer sebanyak 1 lembar
    b. Setelah itu melakukan negosiasi harga dan barang kepada customer.
    c. Setelah proses nego selesai, maka membuat SPPB (Surat Perintah Pengiriman Barang) sebanyak 2 lembar yang berdasarkan pada PO yang diterima.
    d. Setelah pembuatan SPPB, maka dokumen tersebut akan langsung dikirim ke bagian gudang & pengiriman untuk lembar 1 dan ke bagian keuangan untuk lembar 2.
    e. Setelah itu melakukan pengarsipan sementara pada surat PO dari customer.
2. Bagian Gudang & Pengiriman
    a. Menerima dokumen SPPB lembar 1 dari bagian marketing penjualan.
    b. Setelah itu, maka akan langsung dilakukannya proses pengecekan stock barang di gudang dengan kondisi sbb :
        - Jika stock barang di gudang tidak mencukupi, maka proses pesanan pengiriman akan dipending dan mengkonfirmasikan kembali kepada

bagian marketing penjualan.

- Jika stock barang di gudang telah mencukupi, maka gudang menyiapkan barang tersebut untuk dikirim.

c. Setelah itu membuatkan SJ (Surat Jalan) sebanyak 3 lembar yang berdasarkan pada SPPB yang diterima. Kemudian mengirim SJ lembar 2 & 3 ke bagian keuangan.

d. Melakukan pengarsipan pada SJ lembar 1 dan SPPB lembar 1.

3. Bagian Gudang & Pengiriman (lanjutan)

a. Menerima dokumen dari bagian keuangan yang sudah diberi tanda tangani yaitu berupa : Kwitansi lembar 1, Invoice lembar 1&2 dan SJ lembar 2.

b. Setelah menerima dokumen, lalu menyiapkan barang berdasarkan pesanan dari customer.

c. Setelah itu kemudian melakukan proses pengiriman barang berserta dengan membawa dokumen Kwitansi lembar 1, SJ lembar 2 dan Invoice lembar 2 kepada pihak customer yang sesuai dengan pesanan.

d. Setelah itu melakukan pengarsipan dokumen Invoice lembar 1.

e. END.

4. Bagian Keuangan

a. Menerima dokumen SPPB lembar 2 dari marketing penjualan dan SJ lembar 2&3 dari bagian gudang & pengiriman.

b. Kemudian membuatkan dokumen Invoice sebanyak 3 lembar berdasarkan pada SPPB dan SJ yang diterima.

c. Kemudian setelah itu membuatkan Kwitansi sebanyak 2 lembar

berdasarkan pada Invoice yang dibuat

d. Setelah semua dokumen terkumpul, lalu memberikan tanda tangan pada dokumen-dokumen tersebut.
e. Kemudian dokumen-dokumen tersebut diserahkan kembali ke bagian gudang & pengiriman yaitu berupa Kwitansi lembar 1 dan Invoice lembar 1 & 2 dan SJ lembar 2.
f. Dokumen-dokumen ini digunakan untuk melakukan penagihan piutang kepada customer. Setelah itu melakukan pengarsipan pada dokumen Kwitansi lembar 2, SPPB lembar 2, SJ lembar 3 dan Invoice lembar 3.

4.1.2. Analisis Data

Pada penelitian ini dilakukan pengumpulan data dengan mendatangi langsung responden yang menjadi obyek dalam penelitian yaitu CV. Maju Mapan 24 Banjar. Kuesioner yang kembali sebanyak 30 kuesioner.

4.1.2.1.Deskripsi Data Responden

Data pada penelitian ini dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner pada bulan Maret 2019 di perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar Beberapa responden dipilih menjadi sampel adalah Karyawan sebanyak 30 responden. Penelitian ini menggunakan *sampling jenuh*, yaitu teknik penentuan sampel dengan melibatkan semua populasi dijadikan sampel. Berdasarkan data dari 30 responden yang dipilih, melalui daftar pertanyaan didapatkan karateristik responden tentang jenis kelamin, umur, dan lama bekerja sebagai berikut:

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Deskripsi data responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel sebagai berikut :

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-Laki	26	72,22%
Perempuan	10	27,78%
Total	**36**	**100%**

Sumber : Data Primer yang diolah

Dari tabel 4.1, dapat diketahui bahwa responden dalam penelitian ini sebagian besar adalah berjenis kelamin pria, yaitu sebanyak 26 responden (72,22%) dan sisanya sebanyak 10 responden (27,78%) berjenis kelamin wanita. Hal ini menunjukkan bahwa responden yang paling banyak bekerja pada perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar mayoritas berjenis kelamin laki-laki.

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Umur

Deskripsi data responden berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.2

Distribusi Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Usia	Jumlah	Presentase
< 25 tahun	8	22,22%
26 – 30 tahun	5	13,89%
31 – 35 tahun	13	36,11%
> 36 tahun	10	27,78%
Total	**36**	**100%**

Sumber: Data Primer yang diolah

Dari tabel 4.2, dapat diketahui bahwa umur responden yang bekerja di perusahaan maju mapan 24 vulkanisir Kota Banjar dalam penelitian ini yaitu umur < 25 tahun sebanyak 8 responden (22,22%), umur 26 – 30 tahun sebanyak 5 responden (13,89%), umur 31-35 tahun sebanyak 13 responden (36,11%), umur > 36 tahun sebanyak 10 responden (27,78%). Hal ini menunjukkan bahwa responden yang paling banyak bekerja di perusahaan Maju Mapan 24 Vulkanisir Kota Banjar adalah responden yang berumur 31 – 35 tahun.

3. Deskripsi responden berdasarkan lama bekerja

Deskripsi data responden berdasarkan lama bekerja di perusahaan-perusahaan kelom geulis di wilayah gobras dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.3

Distribusi Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Lama Bekerja	Jumlah	Presentase
< 1 tahun	8	22,22%
1 – 3 tahun	12	33,33%
> 3 tahun	16	44,44%
Total	**36**	**100%**

Sumber: Data Primer yang diolah

Dari tabel 4.3, dapat diketahui bahwa lama responden menggunakan Lama Bekerja dalam penelitian ini yaitu < 1 tahun sebanyak 2 responden (22,22%), 1-3 tahun sebanyak 12 responden (33,33%), dan > 3 tahun sebanyak 16 responden (44,44%). Hal ini menunjukkan bahwa lama responden dalam bekerja di perusahaan perusahaan maju mapan 24 Vulkanisir Banjar mayoritas yaitu > 3 tahun.

4.1.2.2.Hasil Uji Validitas Data

Validitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana instrumen pengukur mampu mengukur apa yang ingin diukur. Berikut adalah kriteria pengukuran validitas.

1) Jika ^{r}hitung positif dan ^{r}hitung > ^{r}tabel maka butir pertanyaan tersebut valid pada signifikansi 0,05 (5%).
2) Jika ^{r}hitung negatif dan ^{r}hitung < ^{r}tabel maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.
3) ^{r}hitung dapat dilihat pada kolom *corrected item total correlation*.

Hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.4

Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)

Pernyataan	*Corrected-item Total Correlation* (^{r}hitung)	^{r}tabel	Keterangan
X1	0,662	0,344	VALID
X2	0,454	0,344	VALID
X3	0,437	0,344	VALID
X4	0,633	0,344	VALID
X5	0,446	0,344	VALID
X6	0,482	0,344	VALID
X7	0,447	0,344	VALID
X8	0,368	0,344	VALID

Sumber: Data olahan 2019

Berdasarkan hasil uji validitas variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X) seperti yang terlihat pada tabel 4.4 bahwa seluruh pernyataan tersebut memiliki korelasi di atas atau lebih besar r_{tabel} yang telah ditetapkan yaitu sebesar 0,344. Jadi dapat disimpulkan bahwa 8 item pernyataan tersebut

dikatakan memenuhi syarat validitas.

Tabel 4.5

Hasil Uji Validasi Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

Pernyataan	*Corrected-item Total Correlation* (^{r}hitung)	^{r}tabel	Keterangan
Y1	0,589	0,344	VALID
Y2	0,742	0,344	VALID
Y3	0,665	0,344	VALID
Y4	0,521	0,344	VALID

Sumber: Data olahan 2019

Berdasarkan hasil uji validitas variable Efektivitas Pengendalian Piutang (Y) seperti yang terlihat pada tabel 4.5 bahwa seluruh pernyataan tersebut memiliki korelasi diatas atau lebih besar dari ^{r}tabel yang telah ditetapkan yaitu sebesar 0,344. Jadi dapat disimpulkan bahwa 4 item pernyataan tersebut dikatakan memenuhi syarat validitas.

2. Hasil Uji Reliabilitas Data

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap pernyataan yang sama menggunakan alat ukur yang sama pula. Besarnya nilai reliabilitas ditunjukkan dengan nilai koefisiennya, yaitu koefisien reliabilitas. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Cronbach's Alpha* (α), dimana suatu instrumen dapat dinyatakan handal (*reliable*) bila α > 0,60. Di bawah ini disajikan hasil perhitungan uji reliabilitas dalam bentuk tabel masing-masing variabel (Variabel X dan Variabel Y).

Tabel 4.6
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
siap1	123.8485	73.133	.625	.704
siap2	124.1818	75.216	.402	.715
siap3	124.0909	75.523	.386	.716
siap4	124.1818	74.028	.597	.708
sipa5	124.3636	74.051	.375	.713
siap6	124.0606	74.621	.428	.712
siap7	124.6970	74.843	.388	.714
siap8	124.1515	76.008	.310	.719
X	64.2121	19.860	1.000	.775

Berdasarkan hasil perhitungan dengan bantuan program SPSS 16 di atas terlihat bahwa nilai *Cronbach's Alpha* dari 30 orang responden untuk 8 item pernyataan yang ada dalam variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan masing-masing memiliki tingkat reliabilitas lebih besar dari 0,60, sehingga dapat disimpulkan bahwa sebanyak 8 pernyataan dalam variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tersebut sudah reliabel.

Tabel 4.7
Hasil Uji Reliabilitas Variabel Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Y)

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
pi1	125.5152	98.570	.557	.727
pi2	125.7879	95.235	.714	.716
pi3	125.8788	95.860	.628	.719
pi4	125.5758	99.064	.484	.729
Y	65.0909	26.023	1.000	.828

Berdasarkan hasil perhitungan dengan bantuan program SPSS 16 di

atas terlihat bahwa *Cronbach's Alpha* dari 30 orang responden untuk 4 item pernyataan yang ada dalam variabel Efektivitas Pengendalian Piutang masing-masing memiliki tingkat reliabilitas lebih besar dari 0,60, sehingga dapat disimpulkan bahwa sebanyak 4 pernyataan dalam variabel Sistem Pengendalian Internal Penjualan tersebut sudah reliabel.

4.1.3. Pengujian Statistik Deskriptif

Gambaran data hasil tanggapan responden dapat digunakan untuk memperkaya pembahasan, melalui gambaran data tanggapan responden dapat diketahui bagaimana kondisi setiap indikator variabel yang sedang diteliti.Agar lebih mudah dalam menginterpretasikan variabel yang sedang diteliti, dilakukan kategorisasi terhadap tanggapan responden berdasarkan persentase skor tanggapan responden.

1. Pengujian Statistik Deskriptif Variabel Sistem Akuntansi Informasi Penjualan (X)

Sistem Akuntansi Informasi Penjualan pada CV. Maju Mapan 24 Kota Banjar akan terjawab melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner Sistem Akuntansi Informasi Penjualan yang diukur menggunakan 2 (dua) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 8 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang Sistem Akuntansi Informasi Penjualan pada CV. Maju Mapan 24 Kota Banjar maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap butir pernyataan. Selanjutnya nilai skor jawaban responden dibandingkan dengan skor ideal untuk

mendapatkan persentase skor tanggapan responden sebagaimana telah dijelaskan pada bab 3.

Tabel 4.8

Kriteria Persentase Skor Tanggapan Responden Terhadap Skor Ideal

No	Jumlah Skor	Kriteria
1	36 – 65	Tidak Baik
2	66 – 94	Kurang Baik
3	95 – 122	Cukup Baik
4	123 – 151	Baik
5	151 – 180	Sangat Baik

Dengan membandingkan nilai skor jawaban responden dengan nilai skor ideal tersebut di atas, dapat diketahui bagaimana gambaran mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan, apakah tergolong sangat baik, baik, cukup, kurang baik dan tidak baik sesuai dengan klasifikasi pada kriteria di atas.

Tabel 4.9

Tanggapan Responden Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

No	Indikator	Pernyataan	Penilaian Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	Klasifikasi
			5	4	3	2	1			
1	Sumber daya dan alat	Unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi	4	6	12	8	6	102	180	Cukup Baik
		Penerapan sistem informasi Akuntasi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional	12	4	13	6	3	130	180	Baik
		Alat-alat yang digunakan	4	12	6	5	9	105	180	Cukup Baik

		dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan								
		Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi	16	3	3	8	6	123	180	Baik
2	Data (formulir dan catatan)	Setiap data transaksi selalu diproses secara periodik	7	12	3	8	6	114	180	Cukup Baik
		Dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir, sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang Tersedia	8	14	6	2	6	124	180	Baik
		Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai	11	7	6	6	6	119	180	Cukup Baik
		Pada setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut	14	10	6	0	6	134	180	Baik

		tercetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi								
3	Informasi	Informasi yang dihasilkan dari penjulan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan	13	14	3	6	0	142	180	Baik
		Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi	4	10	10	6	6	108	180	Cukup Baik
		Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung dengan bukti-bukti transaksi	9	9	12	6	0	129	180	Baik
		Setiap transaksi tidak perlu dicatat dengan selengkap-lengkapnya	5	14	11	6	0	126	180	Baik
4	Fungsi Penjualan	Dibagian penjualan fungsi kas digunakan untuk pengendalian penjualan	3	12	10	5	6	109	180	Cukup Baik
		Dalam menjalankan fungsi penjualan sistem komputerisasi sudah berjalan dengan baik	9	9	12	6	0	129	180	Baik
		Fungsi penjualan bertanggung	10	2	12	6	6	112	180	Cukup Baik

		jawab untuk menerima orderan dari pembeli								
5	Fungsi Kas	Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan fungsi kas yang memiliki tanggung jawab penuh	9	9	12	6	0	129	180	Baik
		Formulir-formulir yang tersedia di fungsi kas harus lengkap	13	10	7	6	0	138	180	Baik
		Dalam setiap transaksi di haruskan membuat laporan arus kas oleh fungsi kas	6	9	10	5	6	112	180	Cukup Baik
6	Fungsi Gudang	Fungsi gudang adalah untuk menyimpan dan mengeluarkan persediaan barang	16	10	4	6	0	144	180	Baik
		Seluruh laporan persediaan dibuat oleh fungsi gudang	10	10	3	7	6	119	180	Cukup Baik
7	Fungsi Pengiriman	Dalam proses pengiriman apakah dilakukan oleh fungsi pengiriman	13	4	6	7	6	119	180	Cukup Baik
		Formulir-formulir yang tersedia di funsi pengiriman harus lengkap	10	10	8	2	6	124	180	Baik
		Laporan-laporan mengenai barang yang	11	10	9	6	0	134	180	Baik

		belum atau sudah dijual harus dibuat oleh fungsi pengiriman								
8	Fungsi Akuntansi	Setiap seluruh kegiatan transaksi dicatat oleh fungsi akuntansi	10	10	9	1	6	125	180	Baik
		Formulir-formulir seluruh transaksi apakah sudah disimpan di komputer	12	10	8	6	0	136	180	Baik
Rata-Rata Sistem Informasi Akuntansi Penjualan			244	234	204	138	97	3086	4500	Baik

Sumber : Pengolahan Angket Tahun 2019

Dari tabel 4.9 terlihat bahwa secara keseluruhan pelaksanaan variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berdasarkan klasifikasi termasuk dalam katagori **Baik**.

Dari indikator Sumber daya dan alat dengan pernyataan unsur-unsur sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan dinilai sudah mencukupi, berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi cukup baik, hal ini mengindikasikan bahwa beberapa responden menilai bahwa ketersediaan sumber daya manusia yang ada di perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar masih belum mencukupi.

Dari indikator Sumber daya dan alat dengan pernyataan Penerapan sistem informasi Akuntasi tidak akan menjamin karyawan untuk menjadi lebih professional berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa dengan adanya penerapan sistem akuntansi di perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir

Banjar akan menjamin mejamin karyawan menjadi lebih profesional.

Dari indikator Sumber daya dan alat dengan pernyataan Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi dapat dikatakan efektif untuk melindungi asset perusahaan berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi cukup baik, hal ini mengindikasikan bahwa masih ada beberapa responden yang menilai bahwa Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi di perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar belum cukup efektif.

Dari indikator Sumber daya dan alat dengan pernyataan Perusahaan mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa adanya ketentuan mengenai dari CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar yang mengharuskan karyawan untuk memahami prosedur Sistem Informasi Akuntansi telah dijalankan dengan cukup efektif.

Dari indikator data formulir dan pencatatan dengan pernyataan setiap data transaksi selalu diproses secara periodik berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa setiap data transaksi di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar selalu diproses secara periodik oleh karyawan.

Dari indikator data formulir dan pencatatan dengan pernyataan dalam pemrosesan data penjualan, perusahaan sudah menyediakan format atau formulir,

sehingga operator hanya mengisi data sesuai dengan format yang Tersedia berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar selalu, menyediakan format atau formulir dalam pemrosesan data penjualan.

Dari indikator data formulir dan pencatatan dengan pernyataan Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan dinilai cukup memadai berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa Formulir-formulir yang digunakan dalam fungsi penjualan yang disediakan oleh CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar telah memadai

Dari indikator data formulir dan pencatatan dengan pernyataan Pada setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut tercetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi sangat baik, hal ini mengindikasikan bahwa hampir semua responden sangat setuju bahwa setiap formulir yang digunakan tercantum nomor urut tercetak, untuk mengawasi pemakaiannya serta mengidentifikasi transaksi yang disediakan oleh CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar telah dapat digunakan dengan baik.

Dari indikator informasi dengan pernyataan Informasi yang dihasilkan dari penjulan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi sangat baik, hal ini mengindikasikan bahwa hampir semua responden sangat setuju bahwa informasi

yang dihasilkan dari penjulan dinilai cukup mendukung dalam pengambilan keputusan oleh perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar telah dapat digunakan dengan baik.

Dari indikator informasi dengan pernyataan Perusahaan selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi cukup baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian responden menilai bahwa pihak perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar tidak selalu membuat jurnal untuk mencatat setiap transaksi.

Dari indikator informasi dengan pernyataan setiap transaksi yang terjadi dicatat dan didukung dengan bukti-bukti transaksi berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden menilai bahwa setiap transaksi penjualan yang terjadi di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar tidak selalu dicatat dan didukung dengan bukti-bukti transaksi.

Dari indikator informasi dengan pernyataan Setiap transaksi tidak perlu dicatat dengan selengkap-lengkapnya berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden kurang setuju atas pernyataan tersebut dan setiap transaksi penjualan yang terjadi di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar harus dicatat dengan selengkap-lengkapnya.

Dari indikator fungsi penjualan dengan pernyataan Dibagian penjualan fungsi kas digunakan untuk pengendalian penjualan berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian

besar responden setuju bahwa di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar fungsi kas digunakan untuk pengendalian penjualan.

Dari indikator fungsi penjualan dengan pernyataan Dalam menjalankan fungsi penjualan sistem komputerisasi sudah berjalan dengan baik berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar telah menjalankan fungsi penjualan sistem komputerisasi dengan baik.

Dari indikator fungsi penjualan dengan pernyataan Fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa Fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

Dari indikator fungsi kas dengan pernyataan dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan fungsi kas yang memiliki tanggung jawab penuh berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan yang terjadi di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar fungsi kas yang memiliki tanggung jawab penuh.

Dari indikator fungsi kas dengan pernyataan formulir-formulir yang tersedia di fungsi kas harus lengkap berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa dalam transaksi penerimaan kas di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar harus disertai dengan formulir yang lengkap.

Dari indikator fungsi kas dengan pernyataan dalam setiap transaksi diharuskan membuat laporan arus kas oleh fungsi kas berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa dalam setiap transaksi di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar diharuskan membuat laporan arus kas oleh fungsi kas.

Dari indikator fungsi gudang dengan pernyataan Fungsi gudang adalah untuk menyimpan dan mengeluarkan persediaan barang berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi sangat baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa Fungsi gudang yang ada di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar telah digunakan untuk menyimpan dan mengeluarkan persediaan barang.

Dari indikator fungsi gudang dengan pernyataan Seluruh laporan persediaan dibuat oleh fungsi gudang berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa Seluruh laporan persediaan di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar dibuat oleh fungsi gudang.

Dari indikator fungsi pengiriman dengan pernyataan dalam proses pengiriman dilakukan oleh fungsi pengiriman berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa dalam proses pengiriman dilakukan oleh fungsi pengiriman di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar .

Dari indikator fungsi pengiriman dengan pernyataan formulir-formulir

yang tersedia di fungsi pengiriman harus lengkap berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa formulir yang tersedia di fungsi pengiriman CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

Dari indikator fungsi pengiriman dengan pernyataan laporan-laporan mengenai barang yang belum atau sudah dijual harus dibuat oleh fungsi pengiriman berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa laporan mengenai barang yang belum atau sudah dijual harus dibuat oleh fungsi pengiriman di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

Dari indikator fungsi akuntansi dengan pernyataan setiap seluruh kegiatan transaksi dicatat oleh fungsi akuntansi berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa seluruh kegiatan transaksi dicatat oleh fungsi akuntansi di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

Dari indikator fungsi akuntansi dengan pernyataan formulir-formulir seluruh transaksi sudah disimpan di komputer berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa formulir seluruh transaksi di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar sudah disimpan di komputer.

2. Pengujian Statistik Deskriptif Variabel Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

Efektivitas Pengendalian Piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner Efektivitas Pengendalian Piutang yang diukur menggunakan 4 (empat) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 12 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang Efektivitas Pengendalian Piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap butir pernyataan.

Tabel 4.10

Tanggapan Responden Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang

No	Indikator	Pernyataan	Penilaian Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor
			5	4	3	2	1			
1	Menyediakan data yang dapat dipercaya	Setiap transaksi piutang dicatat dalam dokumen	4	10	10	6	6	108	180	Cukup Baik
		Transaksi piutang dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisiarkan dengan benar	9	9	12	6	0	129	180	Baik
		Laporan daftar piutang dapat digunakan untuk menilai prestasi kerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan	5	14	11	0	0	126	180	Baik
2	Melindungi	Adanya	7	12	3	8	6	114	180	Cukup

	data dan harta perusahaan	pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang								Baik
		Adanya petugas yang berwenang untuk melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang	8	14	6	2	6	124	180	Baik
		Semua daftar piutang disimpan dan di *update* oleh orang yang memiliki ototritasi pada piutang	11	7	6	6	6	119	180	Cukup Baik
3	Meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan	Penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan	3	12	10	5	6	109	180	Cukup Baik
		Dengan bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang cepat	9	9	12	0	6	123	180	Baik
		Untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, setiap transaksi berkala besar selalu dilakukan dengan kredit	10	2	12	6	6	112	180	Cukup Baik
4	Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan.	Perlu langkah atau kebijakan-kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih	9	9	12	6	0	129	180	Baik

		Setiap kebijakan selalu diterapkan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen	13	10	7	6	0	138	180	Baik
		Terdapat control yang baik oleh manajemen terhadap kebijakan yang ada dalam kegiatan oprasional perusahaan	6	9	10	5	0	112	180	Cukup Baik
Rata-Rata Efektivitas Pengendalian Piutang			99	121	114	58	43	1443	2160	Baik

Dari tabel 4.10 terlihat bahwa efektivitas pengendalian piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar indikator berdasarkan klasifikasi termasuk dalam katagori baik.

Dari pernyataan setiap transaksi piutang dicatat dalam dokumen berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi cukup baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden beranggapan bahwa setiap transaksi piutang di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar belum dicatat dalam dokumen.

Dari pernyataan Transaksi piutang dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisiarkan dengan benar berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa dalam Transaksi piutang di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar harus dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisiarkan dengan benar.

Dari pernyataan laporan daftar piutang dapat digunakan untuk menilai

prestasi kerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa laporan daftar piutang dapat digunakan oleh pihak CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar untuk menilai prestasi kerja manajemen, khususnya dalam peningkatan kinerja perusahaan.

Dari pernyataan adanya pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar selalu melakukan pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang.

Dari pernyataan adanya petugas yang berwenang untuk melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa pihak CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar dibuat oleh fungsi gudang telah menunjuk petugas yang berwenang untuk melakukan pengawasan dalam pencatatan dan penyimpanan daftar piutang.

Dari pernyataan Semua daftar piutang disimpan dan di *update* oleh orang yang memiliki ototritasi pada piutang berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa Semua daftar piutang yang ada di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar selalu disimpan dan di *update* oleh orang yang memiliki ototritasi pada piutang.

Dari pernyataan Penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju bahwa adanya penjualan kredit yang dilakukan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

Dari pernyataan dengan bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang cepat berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa dengan adanya bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang cepat di CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

Dari pernyataan untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, setiap transaksi berkala besar selalu dilakukan dengan kredit berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden setuju untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, setiap transaksi berkala besar selalu dilakukan dengan kredit CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar.

Dari pernyataan Perlu langkah atau kebijakan-kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar Perlu menetapkan kebijakan-kebijakan khusus apabila ada piutang tak tertagih.

Dari pernyataan Setiap kebijakan selalu diterapkan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen berdasarkan hasil penyebaran kuesioner

diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa setiap kebijakan yang diterapkan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar bertujuan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Dari pernyataan Terdapat control yang baik oleh manajemen terhadap kebijakan yang ada dalam kegiatan oprasional perusahaan berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh klasifikasi baik, hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar telah melaksanakan pengawasan yang dilakukan oleh manajemen terhadap kebijakan yang ada dalam kegiatan oprasional perusahaan.

4.1.4. Hasil Uji Hipotesis

4.1.4.1.Uji Asumsi Klasik

Setelah diuraikan gambaran data masing-masing variabel penelitian, selanjutnya diuji pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang, baik secara simultan maupun secara parsial. Pengujian akan dilakukan melalui tahapan sebagai berikut; Pengujian uji asumsi klasik, analisis regresi linier sederhana, koefisien determinasi serta pengujian hipotesis. Pengujian tersebut dilakukan dengan bantuan software SPSS.16. dan untuk lebih jelasnya akan dibahas berikut ini.

1) Uji Asumsi Normalitas

Asumsi normalitas merupakan persyaratan yang sangat penting pada pengujian kebermaknaan (signifikansi) koefisien regressi, apabila model regressi tidak berdistribusi normal maka kesimpulan dari uji F dan uji t masih meragukan, karena statistik uji F dan uji t pada analisis regressi diturunkan dari distribusi

normal. Pada penelitian ini digunakan uji satu sampel Kolmogorov-Smirnov untuk menguji normalitas model regressi.

Tabel 4.11

Hasil Pengujian Asumsi Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters [a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	11436.70050
Most Extreme Differences	Absolute	.277
	Positive	.184
	Negative	-.277
Kolmogorov-Smirnov Z		.783
Asymp. Sig. (2-tailed)		.832

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.

Pada tabel 4.11 dapat dilihat nilai probabilitas (asymp.sig.) yang diperoleh dari uji Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,832. Karena nilai probabilitas pada uji Kolmogorov-Smirnov masih lebih besar dari tingkat kekeliruan 5% (0.05), maka disimpulkan bahwa model regressi berdistribusi normal.

2) Uji Asumsi Multikolinieritas

Multikolinieritas berarti adanya hubungan yang kuat di antara beberapa atau semua variabel bebas pada model regresi. Jika terdapat Multikolinieritas maka koefisien regresi menjadi tidak tentu, tingkat kesalahannya menjadi sangat besar dan biasanya ditandai dengan nilai koefisien determinasi yang sangat besar tetapi pada pengujian parsial koefisien regresi, tidak ada ataupun kalau ada sangat sedikit sekali koefisien regresi yang signifikan. Pada penelitian ini digunakan nilai variance inflation factors (VIF) sebagai indikator ada tidaknya multikolinieritas

diantara variabel bebas.

Tabel 4.12

Hasil Pengujian Asumsi Multikolinieritas

Coefficients[a]

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X	.112	7.394

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan nilai VIF yang diperoleh seperti terlihat pada tabel 4.12 diatas menunjukkan tidak ada korelasi yang cukup kuat antara sesama variabel, dimana nilai VIF dari variabel bebas lebih kecil dari 10 dan dapat disimpulkan tidak terdapat multikolinieritas diantara kedua variabel bebas.

3) Uji Asumsi Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas merupakan indikasi varian antar residual tidak homogen yang mengakibatkan nilai taksiran yang diperoleh tidak lagi efisien. Untuk menguji apakah varian dari residual homogen digunakan uji rank Spearman, yaitu dengan mengkorelasikan variabel bebas terhadap nilai absolut dari residual (error). Apabila koefisien korelasi dari masing-masing variabel independen ada yang signifikan pada tingkat kekeliruan 5%, mengindikasikan adanya heteroskedastisitas. Pada tabel berikut dapat dilihat nilai signifikansi masing-masing koefisien korelasi variabel bebas terhadap nilai absolut dari residual (error).

Tabel 4.13

Hasil Pengujian Asumsi Heteroskedastisitas

Correlations

			absolut_error
Spearman's rho	X1	Correlation Coefficient	-.190
		Sig. (2-tailed)	.951
		N	36

Berdasarkan hasil korelasi yang diperoleh seperti dapat dilihat pada tabel 4.13 diatas memberikan suatu indikasi bahwa residual (error) yang muncul dari persamaan regresi mempunyai varians yang sama (tidak terjadi heteroskedastisitas), dimana nilai signifikansi (sig) dari masing-masing koefisien korelasi kedua variabel bebas dengan nilai absolut error (0,951 dan 0,951) masih lebih besar dari 0,05.

4) Uji Asumsi Autokorelasi

Autokorelasi didefinisikan sebagai korelasi antar observasi yang diukur berdasarkan deret waktu dalam model regresi atau dengan kata lain error dari observasi tahun berjalan dipengaruhi oleh error dari observasi tahun sebelumnya. Pada pengujian autokorelasi digunakan uji Durbin-Watson untuk mengetahui ada tidaknya autokorelasi pada model regressi dan berikut nilai Durbin-Watson yang diperoleh melalui hasil estimasi model regressi.

Tabel 4.14

Nilai Durbin-Watson Untuk Uji Autokorelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.851[a]	.725	.615	13532.08652	1.893

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan hasil pengolahan diperoleh nilai statistik Durbin-Watson (D-W) = 1,791, sementara dari tabel d untuk jumlah variabel bebas = 2 dan jumlah pengamatan n = 8 diperoleh batas bawah nilai tabel (d_L) = 0,559 dan batas atasnya (d_U) = 1,893.

4.1.4.2.Analisis Regresi Sederhana

Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Dengan menggunakan SPSS 16, diperoleh hasil regresi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.15
Hasil Analisis Regresi Sederhana

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	27.063	11.324		2.390	.023		
	X	.592	.176	.517	3.366	.002	1.000	1.000

Dependent Variable: Y
Sumber: Data olahan 2019

Melalui hasil analisis regresi sederhana yang terdapat pada tabel di atas, maka dapat dibentuk sebuah persamaan regresi sebagai berikut:

Y = 27,063 + 0,592X

Dimana, X = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Y = Efektivitas Pengendalian Piutang

Dari Persamaan di atas maka dapat dijelaskan:

1) Konstanta (a) sebesar 27,063 berarti bahwa Efektivitas Pengendalian Piutang tetap dapat meningkat sebesar nilai konstantanya meskipun Sistem Informasi Akuantansi Penjualan bernilai nol.
2) Koefisien X (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan) bernilai positif sebesar 0,592, hal ini berarti setiap kenaikan satu skor untuk variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan akan diikuti kenaikan Efektivitas Pengendalian Piutang sebesar 0,592 dengan asumsi variabel lain konstan. Koefisien bernilai positif artinya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memberikan pengaruh yang positif. Semakin tinggi tingkat Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, maka semakin tinggi juga tingkat Efektivitas Pengendalian Piutang.

4.1.4.3.Hasil Uji Parsial (Uji t)

Uji hipotesis dengan Uji t dilakukan dengan membandingkan antara ^{t}hitung dengan ^{t}tabel. Untuk menentukan nilai ^{t}tabel ditentukan dengan tingkat signifikasi 0,05/2 = 0,025 dengan derajat kebebasan df = (n-k) atau 33-2 = 31 dimana n adalah jumlah responden dan k adalah julmah variabel. Kriteria pengujian yang digunakan adalah :

a. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ (n-k) maka H diterima
b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ (n-k) maka H ditolak

Tabel 4.16
Hasil Analisis Uji - T

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	27.063	11.324		2.390	.023		
X	.592	.176	.517	3.366	.002	1.000	1.000

Dependent Variable: Y
Sumber: Data olahan 2019

Diketahui ^{t}tabel sebesar 2,026 dan dari pengujian berdasarkan uji t, diperoleh hasil t_{hitung} > t_{tabel} yaitu 3,366 > 2,026. Dilihat dari tingkat signifikansi, nilai signifikansi yang diperoleh yaitu 0,002 lebih kecil dari 0,05. Hal ini mengartikan bahwa adanya hubungan yang signifikansi antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan sehingga sudah mendukung hipotesis, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

4.1.4.4.Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dimaksudkan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam memvariasi variabel dependen. Dengan menggunakan SPSS 16, diperoleh hasil analisis koefisien determinan (R^2) peran Sistem Informsi Akuntansi Penjualan terhadap Sistem Pengendalian Internal Penjualan seperti pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.17

Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.517[a]	.268	.244	4.43533	1.655

a. Predictors: (Constant), X
b. Dependent Variable: Y Sumber: Data olahan 2019

Diketahui angka R sebesar 0,517 atau 51,7% artinya korelasi antara variabel Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Efektivitas Pengendalian Piutang terjadi hubungan yang erat karena nilai R mendekati 1.

Dari pengujian tersebut juga dapat dilihat besarnya R *Square* 0,268 atau 26,8% . Hal ini berarti Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menjelaskan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang dengan besar pengaruh 0,268 atau 26,8 %. Dengan demikian tinggi rendahnya efektivirtas pengendalian internal penjualan dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan sebesar 26,8% sedangkan sisanya 73,2% dijelaskan faktor lain diluar model.

4.2. Pembahasan

Dari penelitian yang dilakukan peneliti melalui kuesioner, diperoleh hasil sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang hal ini dapat dilihat dari hasil uji t dimana variabel pengendalian intern memiliki t_{hitung} = 3.366 dan t_{table} (α = 0,05 ; df = 33) adalah sebesar 2,037. Karena $t_{hitung} > t_{table}$ yaitu 3,366 > 2,037 atau nilai signifikan yaitu 0,002 lebih kecil dari 0,05 maka hipotesis diterima, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif terhadap Efektivitas Pengendalian

Piutang.

Berdasarkan hasil analisis regresi juga dapat diketahui bahwa peran sistem informasi akuntansi penjualan memiliki nilai positif dan signifikan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang, dengan nilai koefisien sebesar 0,268, jadi efektifitas pengendalian internal penjualan dapat dipengaruhi secara signifikan oleh sistem informasi akuntansi penjualan dengan tingkat pengaruh sebesar 27%.

Dari hasil penelitian yang dilakukan Flowchart Penjualan Perusahaan CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar masih sederhana tetapi secara umum dapat dikatakan cukup baik, meskipun proses penjualan yang dilakukan dengan cara manualisasi, tetapi tidak semuanya manual masih ada penggunaan komputer sebagai alat bantu untuk mencetak dokumen-dokumen tersebut yaitu dengan menggunakan Microsoft excel. Pada sistem penjualan perusahaan ini masih terdapat kekurangan yang sekiranya perlu diperbaiki lagi. Adapun pada bagian marketing penjualan tidak melakukan pengecekan PO tetapi langsung diproses lanjut sehingga memungkin kan terjadinya kesalahan adminitrasi. Kemudian hal yang perlu diperhatikan adalah pada bagian gudang dan pengiriman tidak dilakukan secara terpisah, ini memungkinkan akan terjadinya kecurangan dan kesalahan dalam proses pengarsipan maupun pengiriman barang. Dan ada hal yang lain perlu ditambah yaitu bagian penagihan ini Karena bagian ini akan sangat berguna pada saat proses pembayaran dan pada saat dokumen-dokumen tersebut dibuat sebagai tanda bukti saat proses penagihan. Dan perlu diperhatikan juga untuk tugas-tugas dari masing-masing bagian penjualan, ini perlu

diperhatikan supaya dalam kegiatan penjualan akan lebih aman dan efektif dalam kegiatan penjualan.

Sedangkan Flowchart penjualan yang baik yaitu dengan adanya pemisahan tugas antara yang mengelolah bagian marketing penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman serta bagian keuangan agar tidak terjadi kecurangan dan kesalahan dalam proses kegiatan perusahaan sehingga akan lebih aman dan efektif dalam kegiatan penjualan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1.Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar telah dilakukan dengan baik. Namun masih ada sub indikator yang masih harus dievaluasi dan diperbaiki oleh perusahaan agar sistem informasi akuntansi penjualan bisa berjalan lebih baik lagi, yaitu sub indikator sumber daya manusia dan alat.
2. Pengendalian piutang pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar secara keseluruhan juga telah dilakukan dengan baik. Namun masi ada kekurangan-kekurangan pada sub indikator pengendalian piutang yang harus segera diperbaiki oleh perusahaan untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap terhadap efektivitas pengendalian pada CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar. Koefisien regresi menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan arah koefisien positif, hal ini menunjukkan bahwa semaikin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektifitas pengendalian piutang semakin tinggi. Sebaliknya, semakin tidak baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin turun.

5.2.Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan ini, penulis memberikan saran untuk CV. Maju Mapan 24 Vulkanisir Banjar sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan harus menetapkan syarat / prosedur yang lebih baik lagi mengenai pemberian fasilitas pembelian secara kredit.
2. Sebaiknya perusahaan melakukan konfirmasi secara berkala atas posisi piutang terhadap konsumen
3. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang sama dengan penelitian ini, sebaiknya melakukan penelitian terhadap subyek lain yang lebih luas atau pun hal lainnya yang mempunyai hubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan maupun efektivitas pengendalian piutang.