

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Membuka kesempatan kerja serta meningkatkan pendapatan adalah keinginan banyak masyarakat pada zaman modern ini. Tujuan yang ingin dicapai dengan didirikannya perusahaan itu pada umumnya untuk mencapai laba yang optimal, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang ingin tumbuh, berkembang dan berkesinambungan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba dan hal ini dapat dilakukan dengan aktivitas penjualan. Dari penjualan inilah, perusahaan memperoleh keuntungan yang akan dipergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

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, perusahaan 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).

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 menunjukkan 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 menunjukkan 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).

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.

Pengendalian intern organisasi perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan, (Mulyati, 2005).

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).

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo sebuah perusahaan yang bergerak dibidang Penjualan kendraan bermotor. Kegiatan operasional yang dilakukan oleh PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo adalah melaksanakan penjualan kendaraan bermotor baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Untuk mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo memiliki sistem akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi.

Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa, terutama penjualan kredit, PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo juga memiliki kendala dalam penagihan piutang. Menurut kepala bagian penjualan PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo, mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari faktor pembeli yang melakukan penjualan secara *over kredit* dan yang berpindah tempat tinggal tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan. Selain itu makin menjamurnya perusahaan

finance di Gorontalo yang salah satunya menjadi mitra kerja dari PT hasrat abadi, untuk mencapai target penjualan yang optimal PT Hasrat abadi bekerjasama dengan pihak Finance, masalah yang timbul dari adanya kerjasama ini, untuk memperoleh capain 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 yg mereka tawarkan, Sehingga menimbulkan banyaknya kredit yang bermasalah yang menimbulkan piutang tak tertagih. Selain itu berdasarkan survei awal yang telah peneliti lakukan di PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo di bagian penjualan antara lain masih terdapatnya permasalahan di sistem informasi akuntansi penjualan. sehingga permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektifitas pengendalian internal pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo.

Berbagai penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Piutang telah banyak dilakukan, penelitian dari Saputri (2011) yakni pengaruh sistem pengendalian intern piutang terhadap kelancaran penerimaan piutang pada koperasi karyawan omedata (kko) Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positive antara sistem pengendalian intern piutang dengan kelancaran penerimaan piutang.

Penelitian Santoso (2003) tentang peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas Struktur pengendalian intern piutang dagang Pada pt. Perusahaan gas negara (persero) Cabang Surabaya. Hasil penelitian membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam

pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang. dimana merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan. Hal ini dapat diketahui dengan prosedur dan pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang telah dijalankan secara memadai dan efektif, dengan didukung struktur pengendalian intern piutang dagang maka tujuan perusahaan akan tercapai.

Berdasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu diatas penulis tertarik untuk melakukan dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo”**.

1.2. 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 PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo di bagian penjualan antara lain:

1. Masih terdapatnya permasalahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo. Adapun permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektifitas pengendalian internal pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo.
2. Untuk memperoleh capain target 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 yg mereka tawarkan,

Sehingga menimbulkan banyaknya kredit yang bermasalah yang menimbulkan piutang tak tertagih.

1.3 Rumusan masalah

Berdasarkan masalah-masalah yang penulis identifikasi, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menguji apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat 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.

1.5.2 Manfaat Praktis

Adapun Manfaat praktis dari penelitian ini adalah :

1. Bagi manajemen, sebagai bahan masukan dalam mengefektifkan sistem 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 TEORI DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Sistem Informasi Akuntansi

Pengertian sistem menurut Jogianto (2003:1) dalam Yos (2011) diartikan sebagai suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu.

Menurut Mulyadi (2001:2) mengemukakan bahwa sistem adalah Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang sangat erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem merupakan suatu bagian yang saling berhubungan, berkaitan satu sama lain, dan berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu. Dari definisi ini menurut Mulyadi (2001:2) dapat dirinci lebih lanjut pengertian umum mengenai sistem sebagai berikut:

1. Setiap sistem terdiri dari berbagai unsur. Unsur-unsur suatu sistem terdiri dari berbagai subsistem yang lebih kecil, yang terdiri dari kelompok unsur yang membentuk subsistem tersebut.

2. Unsur –unsur tersebut merupakan bagian terpadu sistem yang bersangkutan. Unsur-unsur sistem berhubungan erat satu dengan yang lainnya sifat serta kerja samanya antar unsur sistem tersebut mempunyai bentuk tertentu.
3. Unsur sistem tersebut bekerjasama untuk mencapai tujuan sistem. Setiap sistem mempunyai tujuan tertentu dan bekerjasama satu dengan yang lainnya dengan proses tertentu untuk mencapai tujuan tersebut.
4. Suatu sistem merupakan bagian dari sistem lain yang lebih besar. Sistem informasi merupakan bagian dari akuntansi untuk memberikan laporan atau informasi yang tepat dan akurat.

Sistem informasi sangat dibutuhkan oleh berbagai organisasi apapun jenisnya, karena aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional, dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Setelah diuraikan mengenai diuraikan mengenai sistem, dan sistem informasi,

Menurut Azhar Susanto (2004:4) menyatakan bahwa Akuntansi adalah bahasa bisnis, setiap organisasi menggunakannya sebagai bahasa komunikasi saat berbisnis. Dari pengertian akuntansi yang dikemukakan oleh para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah suatu bahasa didalam aktivitas pencatatan, pengklasifikasian dan pengolahan data yang terdapat pada perusahaan untuk menjadi informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan.

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang berbeda sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Sistem informasi akuntansi tersebut dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan operasional sehari-hari untuk mencapai

tujuannya, yaitu memperoleh laba dalam jangka waktu tertentu. Pengertian Sistem informasi menurut Azhar Susanto (2004:11) adalah merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan akstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.

Sedangkan menurut Mulyadi (2001:3) 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 pengendalian perusahaan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan, bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem organisasi formulir, catatan, prosedur dan laporan yang dihasilkan dari proses data dan informasi yang telah dikoordinasikan sedemikian rupa, sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat berdasarkan informasi yang dibutuhkan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. Diartikan secara umum, sistem informasi akuntansi sebagai penyedia sumber-sumber daya seperti manusia, dan alat-alat, serta mendesain bentuk informasi keuangan.

2.1.1.1 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Beberapa tujuan utama seiring dengan disusunnya sistem informasi akuntansi bagi suatu perusahaan, menurut La Midjan (2001:1) dalam Hastoni (2008) adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan kualitas informasi yaitu informasi yang tepat guna (relevan), lengkap, dan terpercaya (akurat). Dengan kata lain, sistem informasi akuntansi harus cepat dan tepat, dapat memberikan informasi yang diperlukan secara lengkap.
2. Untuk meningkatkan kualitas internal cek atau sistem pengendalian intern, yaitu sistem yang diperlukan untuk mengamankan kekayaan perusahaan. Hal ini berarti bahwa sistem akuntansi yang disusun harus mengandung kegiatan intern perusahaan.
3. Untuk dapat menekan biaya-biaya tata usaha, ini berarti bahwa biaya tata usaha untuk sistem akuntansi harus seefisien mungkin serta jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem informasi”.

Berdasarkan uraian di atas 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.

2.1.1.2 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 keputusan dan mengendalikan jalannya sistem komputer.

2. Data.

Catatan merupakan dasar konsep pengendalian yang akurat yang menyediakan pengecekan atas penggunaan 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.

2.1.2 Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Aktitas utama perusahaan yang tidak kalah pentingnya adalah penjualan yang merupakan salah satu fungsi yang cukup penting dalam suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Dalam hal ini penulis lebih menekankan pada sistem penjualan.

Menurut Basu Swastha (1999 :8) dalam Yos (2006) definisi Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Sedangkan menurut Azhar Susanto aktivitas (2004:170) penjualan adalah sebagai berikut :

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan dengan baik, secara langsung akan merugikan perusahaan karena selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang.

2. Pendapatan dan hasil penjualan merupakan sumber pembayaran perusahaan maka perlu diamankan.
3. Akibat adanya penjualan akan merubah posisi harta yang menyangkut :
 - a. Timbulnya piutang kalau penjualan secara kredit masuknya uang kontan kalau tunai.
 - b. Kuantitas barang yang akan berkurang dari gudang karena penjualan yang terjadi .

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.

2.1.2.2 Jenis-jenis Penjualan

Menurut Basu Swastha (2000 :11) membagi 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 menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering digunakan oleh perusahaan asuransi.
5. *Responsive selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Sedangkan bila dilihat dari jenis transaksi, Azhar Susanto (2004:176) membagi kedalam :

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat “cash and carry” pada umumnya secara kontan. Penjualan kurang dari satu bulan dapat dikatakan sebagai penjualan tunai.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan dan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
4. Penjualan export, yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli dari luar negeri.
5. Penjualan konsinyasi, yaitu menjual barang dengan menitipkan barang kepada pihak lain sebagai penjual.
6. Penjualan melalui grosir, yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara. Grosir berfungsi sebagai perantara antara pabrik atau importir dengan pedagang atau toko eceran.

2.1.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2001) 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. Jadi 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. 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 (2001) adalah:

1. Bagian Penjualan

Bagian ini berfungsi untuk menerima surat pesanan dari langganan dalam transaksi penjualan, untuk menambah informasi yang belum ada pada surat pesanan tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang yang akan dikirimkan, menentukan tanggal pengiriman juga memfaktur pinjaman sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

2. Bagian Kredit

Bagian ini berfungsi untuk meneliti status kredit langganan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada langganan. Pengecekan status kredit perlu

dilaksanakan sebelum bagian pesanan mengisi surat pesanan penjualan. Untuk mempercepat pelayanan kepada pelanggan, surat order pengiriman dikirim langsung ke bagian pengiriman sebelum pesanan penjualan memperoleh otorisasi kredit.

3. Bagian Gudang

Bagian ini berfungsi menyimpan barang yang dipesan oleh langganan serta menyerahkan barang ke bagian pengirim.

4. Bagian pengiriman Barang

Bagian ini berfungsi untuk mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal harian penjualan dan ke dalam buku besar beserta membuat laporan penjualan.

5. Bagian Pengiriman

Bagian ini berfungsi untuk mengirimkan faktur penjualan kepada langganan.

6. Bagian Kas

Bagian ini berfungsi sebagai penerimaan pembayaran harga barang yang dibeli baik secara penjualan tunai maupun kredit.

2.1.4 Efektivitas

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

“Effectiveness refers to the accomplishment of objective, 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 (2004:47) 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 dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan.

Dari definisi diatas 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 dilihat dari dua sisi, yaitu kemampuan untuk menghasilkan keluaran tertentu dengan penggunaan sumber daya yang lebih sedikit dan kemampuan menggunakan sejumlah sumber daya tertentu 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.

2.1.5 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.

2.1.5.1 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.

Menurut fuad (2003:93) 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 measurement and correction of the performance of subordinates in order to make sure that enterprise objectivity 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

2.1.5.2 Pengertian Piutang

Penjualan barang-barang dan jasa-jasa dari perusahaan pada saat ini banyak dilakukan secara kredit. Menurut Smith dan Skounsen (1997:286) istilah piutang dapat digunakan bagi semua hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa. Namun untuk tujuan akuntansi istilah ini pada umumnya diterapkan pada istilah yang lebih sempit, yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kas. Soemarso (2002:308) mendefinisikan piutang sebagai klaim perusahaan terhadap seseorang atau perusahaan atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berutang. Selanjutnya menurut Baridwan (2004:123) piutang dagang menunjukkan piutang

yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Sedangkan Jusup (2001:52) mendefinisikan bahwa piutang timbul apabila perusahaan (seseorang) menjual barang atau jasa kepada perusahaan lain (orang lain) secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari penjualan kredit si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi penjualan secara kredit.

Berdasarkan pengertian diatas dapat dilihat bahwa piutang merupakan aset paling likuid kedua setelah kas jika perusahaan memerlukanya dalam rangka pelunasan kewajiban kepada pihak ketiga.

2.5.1.3 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 diterjemahkan 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 penjual dalam waktu yang wajar.

3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.

Meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik ataupun dilakukan dengan cara wajar, tidak menjamin adanya 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.

2.1.5.4 Prosedur Pengendalian Piutang

Salah satu dari model struktur pengendalian intern terdiri dari tiga unsur dan lima unsur pokok struktur pengendalian interne adalah prosedur pengendalian dan pemantauan atau monitoring. Menurut Winarno (1994:120) prosedur pengendalian adalah kebijakan dalam prosedur sebagai tambahan terhadap lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi yang telah diciptakan oleh manajemen untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan tertentu satuan usaha akan tercapai. Winarno (1994:123) memberikan prosedur pengendalian memiliki berbagai macam tujuan dan diterapkan dalam berbagai tingkat organisasi. Prosedur pengendalian dapat dikelompokkan ke dalam prosedur yang antara lain adalah :

- a. Otoritas yang semestinya atas transaksi dan kegiatan
- b. Pemisahan tugas yang mengurangi kesempatan yang memungkinkan seseorang dalam posisi yang dapat melakukan dan sekaligus menutupi kekeliruan atau ketidakberesan dalam pelaksanaannya tugasnya sehari-hari. Oleh karena itu, tanggungjawab untuk memberikan otorisasi transaksi , mencatat transaksi dan menyimpan aktiva perlu dipisahkan ditangan karyawan yang berbeda
- c. Perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai untuk membantu pencatatan transaksi secara semestinya, misalnya dengan memantau penggunaan dokumen pengiriman barang yang bernomor urut tercetak.

- d. Pengamanan yang cukup atas akses dan penggunaan aktiva perusahaan dan catatan, misalnya penetapan fasilitas yang dilindungi dan otorisasi untuk akses keprogram dan arsip data computer.
- e. Pengecekan secara bebas atas pelaksanaan dan penilaian yang semestinya atas jumlah yang dicatat, misalnya pengecekan atas kerjaan klerikal, rekonsiliasi, perbandingan aktiva yang ada dengan pertanggungjawaban yang tercatat pengawasan dengan menggunakan program komputer, penelaahan oleh manajemen atas laporan yang mengikhtisarkan rincian akun seperti saldo piutang yang dirinci menurut umur piutang dan penelaahan oleh pemakai atas laporan yang dihasilkan oleh komputer.

Mekanisme sistem Pengendalian Piutang Menurut Anthony, dkk (1995:121) untuk melaksanakan pengendalian terhadap piutang maka pihak manajemen perlu melaksanakan hal-hal tersebut sebagai berikut:

- a. **Penyaringan Pelanggan**

Untuk menekan serendah mungkin resiko kredit berupa tidak terbayarnya kredit yang diberikan kepada pelanggan, maka perlu diadakan penyaringan langganan kredit. Untuk merealisasi tujuan perusahaan dalam hal pengendalian piutang maka salah satu cara yang ditempuh oleh manajer terutama dalam penyaringan pelanggan adalah melakukan analisa terhadap pemohon kredit sebagaimana yang dikemukakan oleh Firdaus (2004:83:89) tentang penilaian kredit yang dikenal dengan istilah 5 C yaitu : *character, capacity, capital, collecteral, conditions*

- b. **Penentuan resiko kredit**

Dengan adanya resiko tidak percaya terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan pada setiap periode tertentu maka perusahaan kiranya dapat menentukan besarnya resiko kredit yang akan dihadapi di masa yang akan datang.

c. Penentuan potongan-potongan (return).

Dalam membrikan rangsangan-rangsangan bagi pelanggan agar membayar pada waktu yang ditetapkan, maka perlu diberikan diskon pada pelanggan yang membayar pada batas waktu tertentu yang telah ditetapkan.

d. Pelaksanaan administrasi yang berhubungan dengan penarikan kredit.

Sebagai sebab umum dari lambatnya penarikan kredit karena kelalaian dalam penyerahan faktor kepada pelanggan dan tertundanya pengiriman surat pemberitahuan atau karena hal itu mungkin tidak dikerjakan sama sekali.

c. Penetapan ketentuan dalam menghadapi para penunggak.

Bagi para penunggak atau langganan yang tidak membayar kredit pada waktunya perlu ditetapkan ketentuan-ketentuan agar pelanggan tersebut dapat melunasi kreditnya walaupun sudah melampaui batas waktu yang ditetapkan.

2.1.6 Efektifitas 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.

Semakin besarnya volume penjualan kredit semakin besar juga resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Kemampuan piutang untuk dapat dikonversikan kedalam uang tunai dikenal dengan kolektibilitas 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 (2001:183) adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di perusahaan” Salah satu tujuan utama manajemen keuangan adalah mengusahakan adanya penugasan kas secara berhati-hati dan efektif. Ditinjau dari segi penagihan kas, ada dua fase pengendalian yaitu mempercepat penagihan dan pengendalian intern 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

System 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 dikirimkan 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 debiturmengenai 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 independent. 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. Sedangkan 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 perkiraan 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 masalah tersebut dengan cara melakukan penagihan dengan lebih aktif.

e. 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.

2.1.7 Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

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. Seperti halnya dalam penelitian dari Boritz (2010) Penyajian sistem informasi dapat membantu auditor dalam hal pengendalian intern perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan 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 yang 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 perusahaan 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. Hubungan antara sistem informasi akuntansi penjuana dalam rangka pengendalian piutang seperti yang diungkapkan oleh Azhar Susanto (2004:59) adalah Ada hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian piutang. 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 megelolah 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 perencanaan. 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 keuangan dan laporan manajemen.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian dari Aprilisabeth (2008) tentang peranan sistem informasi akuntansi penjualan Kredit dalam meningkatkan efektivitas Pengendalian intern piutang dan penerimaan Kas. Studi Kasus pada PT Trinunggal Komara, hasil penelitian membuktikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai peranan yang signifikan terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas pada PT Trinunggal Komara. Penelitian dari King dan Noor (2007) yang menguji Faktor faktor yang dipengaruhi sistem informasi akuntansi diperusahaan kecil menengah dan perusahaan besar yang ada di Malaysia, berdasarkan hasil penelitian sistem informasi akuntansi dapat membantu perusahaan dalam hal pemrosesan data dan pengelolaan keuangan perusahaan.

Penelitian Santoso (2003) tentang peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas struktur pengendalian intern piutang dagang pada perusahaan gas negara (persero) cabang Surabaya. Hasil penelitiannya membuktikan

bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang. dimana merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan. Hal ini dapat diketahui dengan prosedur dan pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang telah dijalankan secara memadai dan efektif, dengan didukung struktur pengendalian intern piutang dagang maka tujuan perusahaan akan tercapai.

Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth (2009) penelitian membuktikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai peranan yang signifikan terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas pada PT Trinunggal Komara. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Noviani (2004) dengan judul Peran Sistem Informasi akuntansi Penjualan dalam menunjang efektifitas Struktur pengendalian intern penjualan tiket Tol pada PT jasa Marga (Persero) cabang pada Leuni Bandung hasil penelitiannya membuktikan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan berperan penting dalam menunjang efektifitas penjualan tiket to di PT jasa Marga (Persero) cabang pada Leuni Bandung.

Penelitian Hutapea (2011) dan opusunggu (2011) penelitian mereka juga membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi secara bersama-sama berpengaruh terhadap efektifitas pelaksanaanpengendalian intern.

Utuk lebih jelasnya penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh peneliti-peneliti terdahulu menghasilkan kesimpulan mengenai sistem informasi akuntansi

penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, yang dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 2.1: Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Variabel	Kesimpulan
Hastoni* dan Dewi Susanti Aprilisabeth	Peranan sistem informasi akuntansi penjualan Kredit dalam meningkatkan efektivitas Pengendalian intern piutang dan penerimaan Kas Studi kasus pada pt trinunggal komara	Accounting information system; Credit selling; Internal control.	penelitian membuktikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai peranan yang signifikan terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas pada PT Trinunggal Komara.
Santoso (2003)	Peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas Struktur pengendalian intern piutang dagang Pada pt. Perusahaan gas negara (persero) Cabang surabaya	Sistem informasi akuntansi, piutang, penjualan	Hasil penelitiannya membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang
Andrew timothy a.s. (2008)	Analisa sistem informasi akuntansi penjualan cpo terhadap proses penagihan piutang pada pt. Pp. London sumatra indonesia tbk.	Sistem informasi akuntansi penjualan, pencatatan piutang dan integrasi data	Setelah melakukan penganalisaan, dapat disimpulkan bahwa PT. PP. London Sumatra Indonesia Tbk. telah melakukan prosedur yang sangat baik dalam kegiatan penjualan maupun didalam kegiatan penagihan piutang. Selain itu sudah terdapat sistem dokumen yang sangat baik juga. Pengendalian internal yang baik juga sudah diterapkan, hal ini dapat dilihat dengan adanya keterkaitan beberapa departemen dalam proses pencatatan penjualan dan penagihan. Saran-saran yang dapat dikemukakan antara lain adalah dalam hal pencatatan jurnal, harus terdapat semacam kode integrasi yang menghubungkan jurnal pencatatan penerimaan bank atas penagihan dengan jurnal piutang dari penjualan.
Noviani (2004)	Peran Sistem Informasi akuntansi Penjualan	Sistem Informasi akuntansi, pengendalian intern	Hasil penelitian membuktikan bahwa Sistem informasi akuntansi

	dalam menunjang efektifitas Struktur pengendalian intern penjualan tiket Tol pada PT jasa Marga (Persero) cabang pada Leuni Bandung	penjualan	penjualan berperan penting dalam menunjang efektifitas penjualan tiket to di PT jasa Marga (Persero) cabang pada Leuni Bandung
Ompusunggu (2002)	Pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi terhadap pelaksanaan sistem pengendalian intern	Sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian intern	Berdasarkan hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi secara bersama-sama berpengaruh terhadap efektifitas pelaksanaan pengendalian intern
Hutapea (2011)	Pengaruh Penerapan Sistem informasi penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian piutang	Sistem informasi akuntansi ,penjualan kredit Dan efektifitas pengendalian intern piutang.	Hasil penelitian menunjukan terdapat Pengaruh positif antara Penerapan Sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian intern piutang

2.2 Kerangka Pemikiran

Penjualan barang atau jasa adalah sumber pendapatan utama perusahaan. Penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai lebih disukai oleh perusahaan, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Dipihak lain para pelanggan umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayarannya dapat ditunda. Dalam kenyataannya, penjualan kredit pada banyak perusahaan biasa jauh lebih besar dari penjualan tunai. Dimana penjualan kredit menimbulkan piutang. Piutang merupakan komponen dalam neraca sebagian besar perusahaan. Prosedur yang wajar dan cara pengendalian yang baik terhadap piutang ini merupakan suatu keharusan bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang baik dengan para

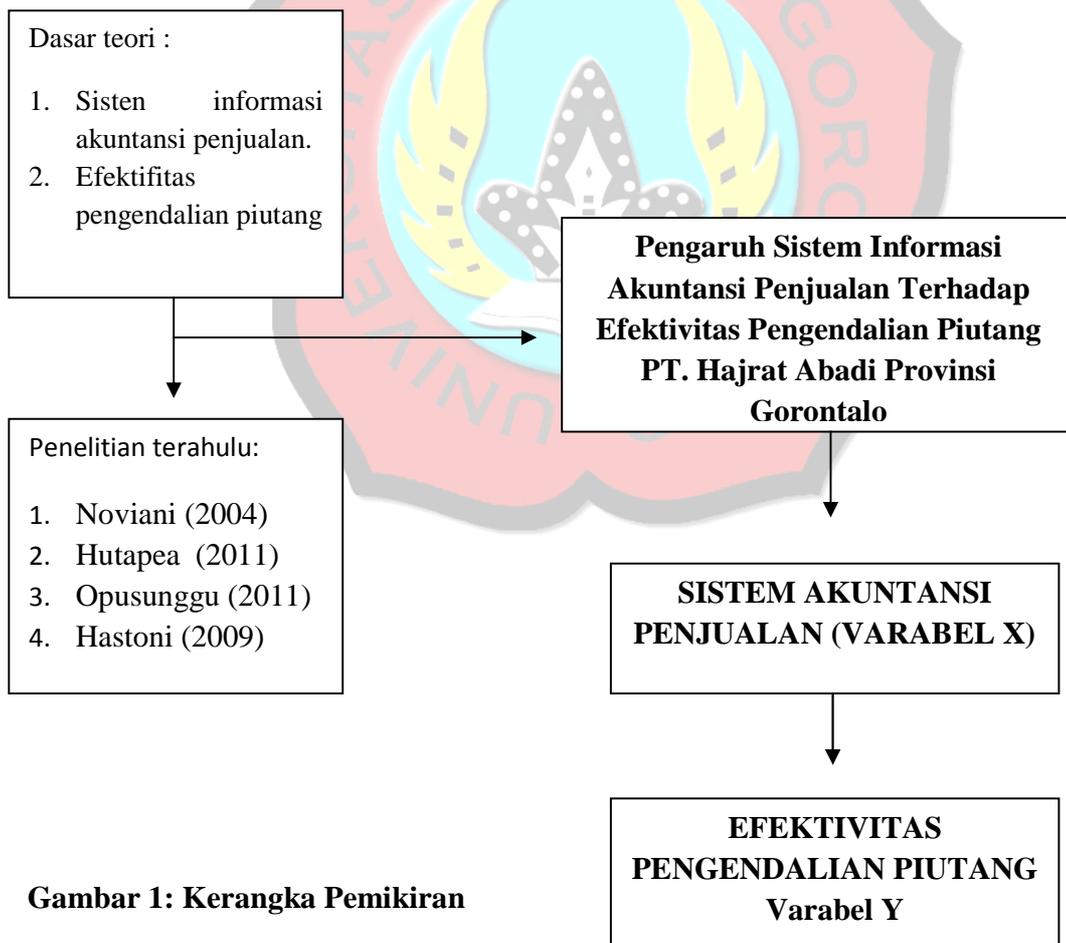
konsumen. Sehingga piutang ini dikelola dan dikembangkan untuk memberikan kontribusi dan efektivitas kinerja perusahaan (Santoso, 2003).

Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atas transaksi yang dilakukan secara benar, dimana setiap transaksi yang dilakukan atau dicatat, diklasifikasikan dan dilaporkan sebagai mana seharusnya, sehingga kekayaan dan catatan perusahaan bisa terlindungi dengan baik. Perencanaan penjualan pada suatu perusahaan akan menjadi dasar bagi perencanaan produksi, perencanaan pembeli, perencanaan penerimaan dan pengeluaran kas, serta perencanaan lain dalam perusahaan, untuk itu dalam melaksanakan penjualan para manajer memerlukan berbagai informasi yang memadai sesuai dengan keadaan perusahaan sehingga memudahkan manajer dalam mengambil suatu keputusan secara cepat dan tepat. Dan untuk mencapainya perusahaan perlu menerapkan sistem informasi akuntansi.

Azhar Susanto (2004) mengatakan ada hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan pengendalian piutang. 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. Hali ini menguatkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Santoso (2003) hasil penelitiannya membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang. dimana merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi

perusahaan. Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth (2009) penelitian membuktikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai peranan yang signifikan terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas pada PT Trinunggal Komara. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Noviani (2004) , Penelitian Hutapea (2011) dan Opusunggu (2011) penelitian mereka juga membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi secara bersama-sama berpengaruh terhadap efektifitas pelaksanaan pengendalian intern.

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



Gambar 1: Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu pertanyaan yang bersifat sementara atau dengan anggapan, pendapat atau asumsi yang mungkin benar dan mungkin salah. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis yang disajikan penulis adalah diduga terdapat Pengaruh Antara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 OBJEK PENELITIAN

Yang menjadi objek penelitian ini adalah Sistem informasi akuntansi penjualan dan efektifitas pengendalian piutang pada PT. Hasjrat Abadi Gorontalo. Proses Penelitian ini mulai dari Februari 2012 sampai dengan juni 2012. Penelitian ini berlokasi di PT. Hasjrat Abadi cabang Gorontalo.

3.2 METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, yakni menggambarkan adanya pengaruh antar variabel yang satu dengan variabel yang lain. Dalam penelitian ini variabel X (sistem informasi akuntansi penjualan) dan Y (Efektifitas pengendalian piutang). Adapun jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survey.

Penelitian survey menurut Masyhuri & Zainudin (2008:34) dalam Dewi (2011) adalah penelitian yang bermaksud membuat penyandaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta atau sifat populasi tertentu. Metode survey adalah penyelidikan yang dilakukan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara factual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok atau suatu daerah.

3.3. Populasi Dan Sampel

Populasi merupakan sumber suatu penyimpulan atas suatu fenomena. Karena penelitian ini dilakukan pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo, maka populasi sasaran yang dipilih berdasarkan objek penelitian adalah bagian penjualan dan akuntansi yang berjumlah 36 orang. Karena penelitian ini menggunakan pendekatan populasi maka penelitian ini adalah penelitian sensus.

Menurut Arikunto (2006) mengemukakan bahwa populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Dalam penelitian ini total populasi adalah seluruh pegawai bagian penjualan yang berada di PT Hajrat Abadi Gorontalo yang berjumlah 36 orang. Sesuai dengan kebutuhan penelitian maka seluruh populasi yang ada digunakan sebagai sampel penelitian. Arikunto (2006) apabila jumlah populasi kurang dari 100 maka, yang menjadi sampel adalah keseluruhan dari populasi tersebut atau disebut sampel total. Sedangkan jumlah populasi lebih dari 100, maka yang menjadi sampelnya adalah 10%-15% atau 20%-25%. Dengan demikian peneliti mengambil keseluruhan pegawai menjadi sampel penelitian (jumlah total) Karena seluruh populasi diambil dari penelitian maka penelitian ini adalah penelitian sensus.

3.4 Definisi Operasional 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 penjualan”. Indikator variabel ini adalah unsur sistem 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. Untuk memudahkan dalam pengujian hipotesis, maka peneliti menetapkan variabel penelitian sebagai berikut;

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel X

Variabel	Definisi Varabel	Indikator	Skala
Sistem informasi akuntansi penjualan (variabel 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. Jadi 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 kredit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagian Order Penjualan, 2. Bagian Kredit, 3. Bagian Gudang, 4. Bagian Pengiriman, 5. Bagian Akuntansi, 6. Bagian Kas. 7. SDM dan alat 8. Data 9. Informasi 	Ordinal
	Sumber : Mulyadi (2001)	Mulyadi (2001)	

Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel Y

Variabel	Definisi Varabel	Indikator	Skala
Efektivitas Pengendalian piutang (Variabel Y)	Adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan oleh manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi didalam perusahaan. Sumber : Hutapea (2011)	1. Lingkungan Pengendalian Piutang Usaha 2. Penetapan Resiko Piutang Usaha 3. Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha 4. Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha 5. Pemantauan Piutang Usaha Refrensi : oemarso (2002), olla (2009) dan Hartati (2009)	Ordinal

Sumber: Penelitian terdahulu

Untuk melakukan tes masing-masing variabel maka akan diukur dengan memakai instrument kusioner dengan skala *Likert*. Menurut Riduwan (2004:86), skala *Likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok tentang kejadian atau gejala social.

Teknik skala Likert yang digunakan dalam penelitian ini memberikan nilai skor pada item jawaban. Pemberian skor untuk setiap jawaban dari pertanyaan yang diajukan kepada responden penelitian ini akan mengacu kepada pernyataan Sugiyono (2009) bahwa “Jawaban dari setiap instrumen yang menggunakan skala likert mempunyai grade dari yang sangat positif sampai dengan sangat negative yang dapat berupa kata-kata”. Setiap jawaban dihubungkan dengan bentuk pernyataan atau

dukungan sikap yang diungkapkan dengan kata dan diberikan bobot nilai sebagai berikut:

Tabel 3.3 Bobot Nilai Variabel

PILIHAN	BOBOT
Selalu	5
Sering	4
Kadang-kadang	3
Jarang	2
Tidak Pernah	1

3.5 Sumber dan Teknik Penentuan Data

3.5.1 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Adapun pengertian dari data primer oleh Sukarmad (2000:34) dalam Dewi (2011) 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.

3.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini untuk memperoleh data yang memadai, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yaitu dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner, yaitu dengan menggunakan suatu daftar pernyataan yang diisi oleh staf

bagian penjualan, bagian akuntansi, bagian administrasi, Penjualan serta bagian lainnya yang terdapat pada PT. Hasjrat Abadi, 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.

3.6 Prosedur Pengujian Instrumen Penelitian

Menurut Arikunto (2006:124) bahwa instrument adalah alat untuk memperoleh data pada waktu peneliti menggunakan suatu metode. Dengan menggunakan suatu instrument yang valid dan reliable dalam pengumpulan, maka diharapkan hasil penelitian ini akan menjadi valid dan reliable. Hal ini berarti bahwa dengan menggunakan yang telah teruji validitas dan reliabilitasnya, otomatis hasil (data) penelitian menjadi valid dan reliable.

3.6.1 Uji Validitas Instrumen

Berkaitan dengan pengujian validitas instrument menurut Riduan (2005:109-110) menjelaskan bahwa validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan suatu alat ukur. Alat ukur yang kurang valid berarti memiliki validitas yang rendah. Untuk menguji validitas alat ukur, lebih dahulu dicari harga-harga korelasi antara bagian-bagian dari alat ukur secara keseluruhan dengan cara mengkorelasikan setiap butir alat ukur dengan skor total yang merupakan jumlah tiap skor butir.

Untuk menghitung validitas alat ukur digunakan rumus pearson product moment adalah:

$$r_{hitung} = \frac{n(X_i Y_i) - (\sum X_i) \cdot (\sum Y_i)}{\sqrt{n \cdot \{\sum X_i^2 - (\sum X_i)^2\} \{n \cdot \sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2\}}}$$

Dimana:

R_{hitung} = Koefisien korelasi

$\sum X_i$ = Jumlah skor item

$\sum Y_i$ = Jumlah skor total (seluruh item)

N = Jumlah responden

Selanjutnya di hitung dengan uji-t dengan rumus:

$$t_{hitung} = \frac{\sqrt{n-2}}{1-r^2}$$

t = Nilai t-hitung

r = Koefisien korelasi hasil r-hitung

n = Jumlah responden

distribusi (tabel t) untuk $\alpha = 0,05$ dan derajat kebebasan (dk = n - 2) kaidah

keputusan: jika, $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti Valid, sebaliknya $t_{hitung} < t_{tabel}$ berarti tidak valid.

Jika instrument itu valid, maka dilihat criteria penafsiran mengenai indeks korelasinya (r) sebagai berikut:

Tabel 3.4 Indeks Koefisien Korelasi

Nilai r	Tingkat Korelasi
0,000 – 0,199	Korelasi sangat rendah
0,200 – 0,399	Korelasi rendah
0,400 – 0,599	Korelasi sedang
0,600 – 0,799	Korelasi kuat
0,800 – 1,000	Korelasi sangat kuat

3.6.2 Uji Reliabilitas Instrument

Uji reliabilitas pada dasarnya untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data pada dasarnya menunjukkan ketepatan, keakuratan, kestabilan atau konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala tertentu dari sekelompok individu, walaupun dibuat terhadap pernyataan-pernyataan yang sudah valid, untuk mengetahui sejauhmana hasil pengukuran tetap konsisten bila dibuat pengukuran kembali terhadap gejala yang sama. Reliabilitas instrument penelitian dalam penelitian ini diuji dengan menggunakan koefisien *cronbach's Alpha*. Jika nilai koefisien alpha sama dengan atau lebih besar dari 0,6 maka disimpulkan bahwa instrument penelitian tersebut handal atau reliabel (Ghozali, 2005)

3.7 Metode Analisis

3.7.1 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data regresi linear sederhana. Penggunaan teknik ini karena dalam penelitian ini hanya digunakan satu variabel terikat (Efektifitas pengendalian piutang) dan satu variabel independen (Sistem informasi akuntansi penjualan). Model yang akan dibentuk sesuai dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2009: 261) adalah:

$$Y = a + bX$$

- Y : Variabel dependen (Efektifitas pengendalian piutang)
- X : Variabel independen (*Sistem informasi akuntansi penjualan*)
- b : Angka arah atau koefisien regresi
- a : *Intercept* atau konstanta

3.7.2 Uji Asumsi Klasik

Sebelum data dianalisis lebih lanjut menggunakan analisis regresi linear sederhana, data tersebut harus sesuai dengan syarat-syarat yang dikehendaki dalam analisis regresi yaitu sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Setelah mendapatkan data mengenai variabel-variabel penelitian, data tersebut diuji kenormalannya, apakah data tersebut berdistribusi secara normal atau tidak. Jika data yang diperoleh itu tidak terdistribusi dan variansinya tidak sama, maka pengujian hipotesis dibuat dengan alat statistik nonparametrik.

Pengujian normalitas data dibuat dengan melihat grafik penyebaran data dan *kolmogorow-smirnov*. Jika tingkat signifikannya lebih besar dari 0,05, maka data itu terdistribusi normal. Jika nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 maka distribusi data adalah tidak normal.

2. Uji Linieritas

Uji ini digunakan untuk mengetahui linieritas hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, disamping itu dengan pengujian linearitas pengujian diharapkan dapat mengetahui taraf signifikan penyimpangan dari linieritas hubungan tersebut.

3.8 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis bertujuan menguji ada tidaknya pengaruh dari variabel independen yaitu Sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas

pengendalian piutang sebagai variabel dependen. Hipotesis penelitian diuji dengan menggunakan analisa regresi linear sederhana (Uji t). Hipotesis penelitian yang akan diuji dirumuskan menjadi hipotesis statistik berikut:

$H_0: \beta = 0$ Sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh terhadap Efektifitas pengendalian piutang.

$H_a: \beta \neq 0$ Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap Efektifitas pengendalian piutang.

Secara individual uji statistik yang digunakan adalah uji t. Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji t dibuat dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} . Untuk menentukan nilai t_{tabel} ditentukan dengan tingkat signifikansi 5% dengan derajat kebebasan $df = (n-k)$ dimana n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel. Kriteria pengujian yang digunakan adalah:

Jika $t_{hitung} > t_{tabel} (n-k)$ maka H_0 ditolak,

Jika $t_{hitung} < t_{tabel} (n-k)$ maka H_0 diterima

Untuk mengukur besarnya proporsi atau presentasi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen maka dilakukan pengujian koefisien determinan. Koefisien determinan berkisar antara nol sampai dengan satu ($0 \leq R^2 \leq 1$). Hal ini berarti $R^2 = 0$ menunjukkan tidak adanya pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen, bila R^2 semakin besar mendekati 1, menunjukkan semakin kuatnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dan bila R^2

semakin kecil mendekati nol maka dapat dikatakan semakin kecilnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Deskripsi Lokasi Penelitian

Pada tanggal 10 November 1983 Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Provinsi Sulawesi Utara, yang pada saat itu dijabat oleh Bapak GH Mantik meresmikan gedung baru, PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo yang terletak di Jalan Ahmad Yani No. 9A . PT. Hasjrat Abadi pada mulanya hanya bergerak pada barang kebutuhan masyarakat sehari-hari. Kemudian dalam waktu singkat perusahaan ini pun telah mengalami suatu kemajuan yang pesat dan usahanya mulai diperluas dengan memasukkan barang-barang merk Toyota dan sepeda motor merk Yamaha.

Meningkatnya jumlah penjualan di kota Gorontalo, maka PT Hasjrat Abadi Gorontalo mendirikan gedung baru yang di lengkapi dengan fasilitas yang cukup menunjang kegiatan sehari-hari, selain merupakan gedung yang cukup indah dengan fasilitas yang cukup memadai, maka perusahaan inipun dilengkapi dengan service station “CV. Kombos” yang berfungsi sebagai bengkel kendaraan yang dijual oleh PT. Hasjrat Abadi, tetapi juga terbuka untuk umum yang memerlukan jasa pelayanannya.

Kepala Bagian Penjualan

a. Ringkasan Pekerjaan

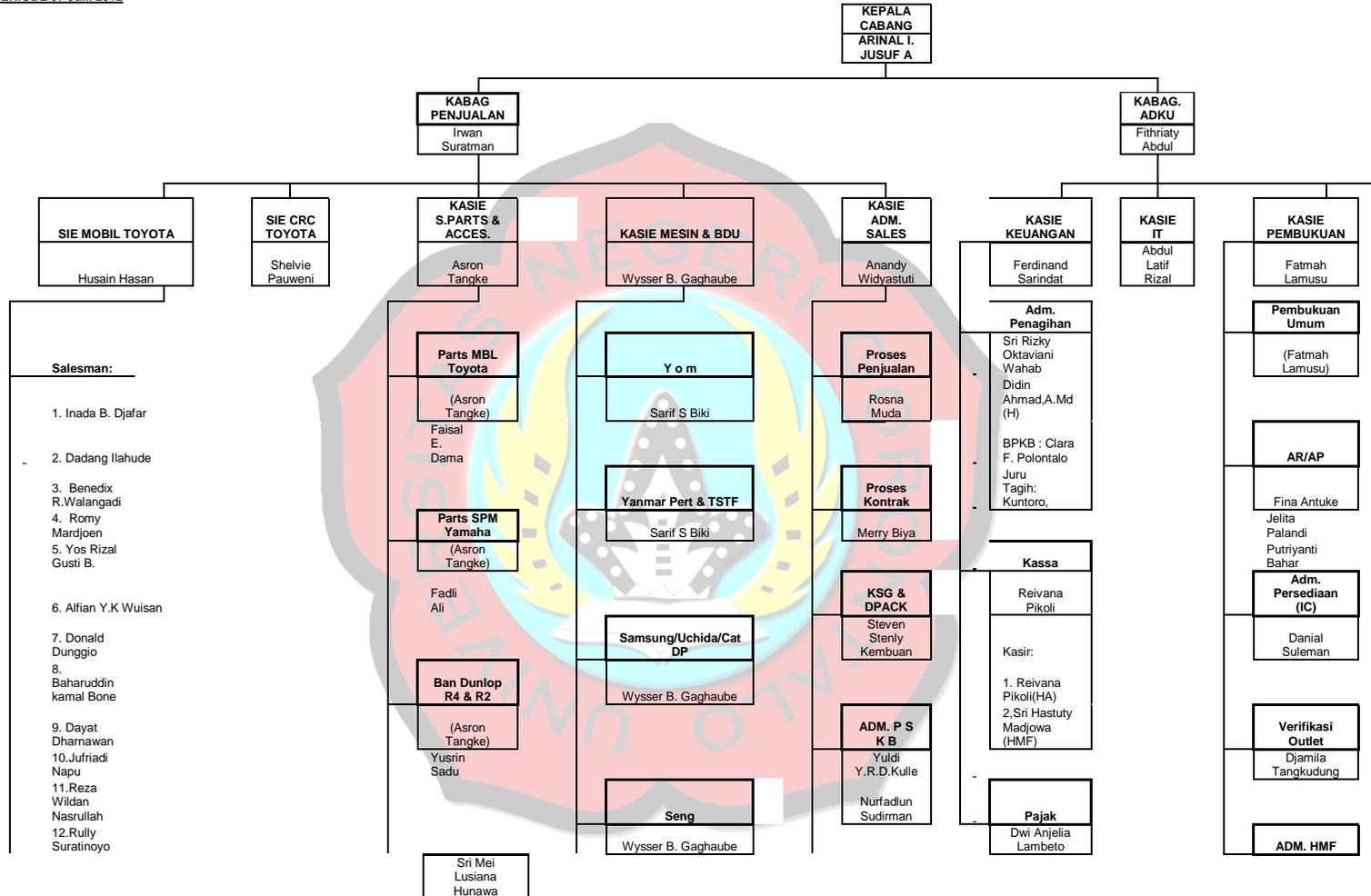
Bertanggung jawab untuk melakukan perencanaan, pelaksanaan, pengawasan dan tindakan perbaikan dalam bidang pemasaran, promosi dan penjualan guna menunjang tercapainya tujuan organisasi di Perwakilan yang telah ditetapkan.

b. Tugas dan Tanggung Jawab

- Merumuskan, menetapkan dan merencanakan strategi penjualan yang meliputi harga jual, potongan harga, pemberian kredit, jangka waktu pembayaran dan kegiatan penjualanlainnya.
- Membantu Kepala Perwakilan didalam merumuskan, menetapkan dan merencanakan program kerja guna menunjang pencapaian target penjualan.
- Membantu Kepala Perwakilan didalam melakukan kesiapan organisasi di bagian penjualan guna mengoptimalkan pelaksanaan program kerja yang telah dibuat.
- Membantu Kepala Perwakilan didalam merumuskan, menyusun, menerapkan dan mengawasi pelaksanaan sisdur administrasi yang baik dalam bidang penjualan, persediaan dan pemesanan barang dagangan.

4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

PT. HASJRAT ABADI
STRUKTUR ORGANISASI CABANG
GORONTALO
PERIODE 07 Juni 2012



4.1.3 Gambaran Umum Responden

Jumlah responden yang menjadi subjek penelitian sebanyak 36 responden. Dari 36 kuisisioner yang disebarakan , semuanya kembali, pengisian data pribadi dan jawaban tidak lengkap sebanyak 10 buah, yang diisi lengkap dan dapat diolah sebanyak 26 buah. Data demografi responden dalam tabel di bawah ini menyajikan beberapa informasi umum mengenai kondisi responden yang ditemukan di lapangan. Tabel berisi informasi yang disajikan, antara lain jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, dan masa kerja. Adapun rincian hasil kuisisioner dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Demografi Responden

Keterangan	Jumlah (Orang)	Persentase
Jenis Kelamin		
1. Laki-laki	12 orang	46.15 %
2. Perempuan	14 orang	53.85 %
Usia		
1. < 30 tahun	14 orang	53.85 %
2. 30 – 40 tahun	9 orang	34.61 %
3. 40 – 50 tahun	3 orang	11.54 %
4. > 50 tahun	-	
Tingkat Pendidikan		
1. S2	-	
2. S1	14 orang	53.85 %
3. D3	10 orang	38.46 %
4. D1	-	
5. SMA	2 orang	7.69 %
Masa Kerja		
1. 1-2 tahun	2 orang	7.69 %
2. 2-4 tahun	6 orang	23.07 %
3. 4-6 tahun	7 orang	26.92 %
4. 6-10 tahun	11 orang	42.30 %
5. > 10 tahun	-	

Sumber: Hasil Sebaran Kuisisioner 2012

Berdasarkan tabel tersebut maka dapat diinterpretasikan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, sebagian besar yang berpartisipasi dalam penelitian ini adalah perempuan sebanyak 14 orang (46.15%) dan responden laki-laki sebanyak 12 orang (53.85%). Berdasarkan usia, responden yang berusia dibawah 30 tahun berjumlah 14 orang atau sebesar 53.85%, yang berusia 30-40 tahun berjumlah 9 orang atau sebesar 34.61%, sedangkan yang berusia 41-50 tahun berjumlah 3 orang atau sebesar 11.54%, Jadi dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini rata-rata yang berusia <30 tahun. Berdasarkan tingkat pendidikan mayoritas responden yang ikut berpartisipasi dalam penelitian ini yaitu responden dengan tingkat pendidikan S1 14 orang (53.85%), kemudian responden dengan tingkat pendidikan D3 sebanyak 10 orang (38.46%) dan responden dengan tingkat pendidikan SLTA/SMA sebanyak 2 orang (7.69%). Sedangkan Berdasarkan masa kerja, diketahui bahwa masa kerja 1-2 tahun adalah sebanyak 2 orang (7.69), 2-4 tahun adalah sebanyak 6 orang (23.07%), yang memiliki masa kerja 4-6 tahun 7 orang (26.92%), kemudian yang memiliki masa kerja 6-10 tahun sebesar 11 orang (42.30%) sedangkan yang memiliki masa kerja > 10 tahun tidak ada.

4.1.4 Uji Kualitas Instrumen

Instrumen yang digunakan dalam memperoleh data dalam penelitian ini adalah kuesioner. Oleh karena itu untuk meyakinkan akan kualitas data yang akan diolah terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reliabilitas.

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur. Uji validitas ini dilakukan dengan mengkorelasikan antara skor masing-masing butir pertanyaan dengan skor total yang diperoleh dari penjumlahan semua skor pertanyaan. Dengan taraf signifikan 5% dan jumlah responden sebanyak 26 orang, maka angka kritis dari r_{tabel} (tabel *r product moment*) yang didapat adalah sebesar 0,388 jika koefisien korelasi yang diperoleh lebih besar dari r_{tabel} maka pertanyaan tersebut valid. Nilai r_{tabel} dapat dilihat pada lampiran pada tabel *r product moment*.

Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dipakai dua kali untuk mengukur gejala yang sama dan hasil pengukurannya relatif sama maka alat ukur tersebut reliabel. Dengan kata lain, reliabilitas menunjukkan konsistensi suatu alat ukur dalam mengukur gejala yang sama. Pada penelitian pengambilan keputusan berdasarkan nilai alpha, jika nilai alpha sama dengan atau melebihi 0,60 maka pertanyaan variabel tersebut reliabel dan sebaliknya apabila nilai alpha kurang dari 0.60 pernyataan variabel tersebut tidak reliabel (Ghozali, 2005).

4.1.4.1 Uji Validitas dan reliabilitas Variabel X (SIA Penjualan)

Hasil pengujian validitas untuk setiap pertanyaan serta nilai koefisien reliabilitas yang digunakan untuk mengukur setiap pertanyaan pada variabel X (Sistem informasi akuntansi penjualan) dirangkum pada tabel 4.2 sebagai berikut:

Tabel 4.2
Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel X
(Sistem informasi akuntansi penjualan)

Idikator	Pertanyaan	Nilai-r	r-Tabel	Kesimpulan
Bagian Penjualan	1	0.745	0.388	Valid
	2	0.863		Valid
Bagian Kredit	3	0.753	0.388	Valid
	4	0.867		Valid
Bagian Gudang	5	0.926	0.388	Valid
	6	0.886		Valid
Bagian Pengiriman Barang	7	0.937	0.388	Valid
	8	0.907		Valid
Bagian Akuntansi	9	0.935	0.388	Valid
	10	0.731		Valid
Bagian Kas	11	0.848	0.388	Valid
	12	0.588		Valid
SDM dan Alat	13	0.645	0.388	Valid
	14	0.408		Valid
Data	15	0.578	0.388	Valid
Informasi	16	0.761	0.388	Valid
Koefisien Reliabilitas	<i>Alpha Cronbach's</i>	0.768	0.60	Reliabel

Sumber; lampiran 3

Hasil pengujian validitas untuk item-item pertanyaan yang digunakan dalam mengukur variabel sistem informasi akuntansi penjualan, menunjukkan dari seluruh item atau pertanyaan yang digunakan pada masing-masing indikator, semuanya telah mempunyai nilai korelasi yang lebih besar dari nilai r-tabel yang ditentukan yakni 0.388. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa seluruh item pertanyaan yang digunakan tersebut telah menunjukkan tingkat ketepatan yang cukup baik dan dapat digunakan untuk mengukur variabel sistem informasi akuntansi penjualan. Sedangkan untuk pengujian reliabilitas menghasilkan koefisien reliabilitas sebesar 0.768. Nilai koefisien reliabilitas ini lebih besar dari nilai patokan yakni sebesar 0.60.

Dengan demikian instrumen untuk mengukur variabel sistem informasi akuntansi penjualan tersebut dinyatakan memiliki reliabilitas yang tinggi. Dengan kata lain instrument yang digunakan tersebut telah menunjukkan kekonsistenan pengukuran pada semua respondennya (semua responden telah menginterpretasikan pertanyaan instrumen dengan benar).

4.1.4.2 Uji Validitas dan reliabilitas Variabel Y (Efektivitas Pengendalian Piutang)

Hasil pengujian validitas untuk setiap pertanyaan yang digunakan serta nilai koefisien reliabilitas untuk setiap pertanyaan pada variabel Y (Efektivitas Pengendalian Piutang) dirangkum pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3
Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Y
(Efektivitas pengendalian piutang)

Indikator	Pertanyaan	Nilai-r	r-tabel	Kesimpulan
Lingkungan pengendalian piutang usaha	1	0.865	0.388	Valid
	2	0.882		Valid
	3	0.847		Valid
	4	0.492		Valid
Penentuan Resiko piutang	5	0.779	0.388	Valid
	6	0.846		Valid
Aktivitas Pengendalian Piutang	7	0.410	0.388	Valid
	8	0.732		Valid
	9	0.726		Valid
	10	0.611		Valid
	11	0.761		Valid
	12	0.771		Valid
	13	0.718		Valid
	14	0.761		Valid
	15	0.671		Valid
	16	0.772		Valid
	17	0.825		Valid

Informasi dan Komunikasi Piutang usaha	18	0.418	0.388	Valid
	19	0.800		Valid
	20	0.773		Valid
	21	0.825		Valid
Pengawasan Dan Pemantauan Piutang usaha	22	0.418	0.388	Valid
	23	0.865		Valid
	24	0.882		Valid
Koefisien Reliabilitas Alpha Cronbach's		0.761	0.60	Reliabel

Sumber: Lampiran 3

Hasil pengujian validitas untuk item-item pertanyaan yang digunakan dalam mengukur variabel Efektivitas pengendalian piutang, menunjukkan dari seluruh item atau pertanyaan yang digunakan, semuanya telah mempunyai nilai korelasi yang lebih besar dari nilai r-tabel yang ditentukan yakni 0.388. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa seluruh item pertanyaan yang digunakan tersebut telah menunjukkan tingkat ketepatan yang cukup baik dan dapat digunakan untuk mengukur variabel efektivitas pengendalian piutang.

Sedangkan untuk pengujian reliabilitas menghasilkan koefisien reliabilitas sebesar 0.761. Nilai koefisien reliabilitas ini lebih besar dari nilai patokan yakni sebesar 0.60. Dengan demikian instrumen yang digunakan untuk mengukur variabel efektivitas pengendalian piutang tersebut dinyatakan memiliki status reliabilitas. Dengan kata lain instrument yang digunakan tersebut telah menunjukkan kekonsistenan pengukuran pada semua respondennya (semua responden telah menginterpretasikan pertanyaan instrumen dengan benar).

4.1.5 Method Of Successive Interval (MSI)

Data mengenai variabel-variabel penelitian melalui kuisioner adalah data ordinal, sedangkan syarat untuk dapat digunakannya statistik sebagai alat analisis utama dalam pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah sekurang-kurangnya data yang berskala interval. Sebelum dianalisis lebih lanjut, data ordinal yang dikumpulkan melalui instrument kuisioner selanjutnya dijadikan data interval melalui *method successive interval* (MSI). Hasil MSI untuk setiap item pertanyaan dalam setiap variabel dapat dilihat dalam lampiran 3.

4.1.6 Pengujian Asumsi Klasik

Sebelum data dianalisis lebih lanjut menggunakan analisis regresi linear sederhana, data tersebut harus sesuai dengan syarat-syarat yang dikehendaki dalam analisis regresi yaitu sebagai berikut:

3. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen berdistribusi normal. Uji normal data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji *kolmogorov-smirnov*. Jika tingkat signifikasinya lebih besar dari 0,05 maka data itu terdistribusi normal. Sebaliknya jika nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05 maka distribusi data adalah tidak normal. Dalam penelitian ini memperoleh tingkat signifikansi lebih dari 0,05, hal ini berarti data penelitian berdistribusi normal. Hasil pengujian ini dilakukan dengan bantuan Program SPSS versi 16. Berikut adalah tabel hasil uji normalitas:

Tabel 4.4 Uji Nprmalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		SIA Penjualan	Efektivitas Pengendalian Piutang
N		26	26
Normal Parameters ^a	Mean	41.4542	67.9913
	Std. Deviation	11.53540	16.38729
Most Extreme Differences	Absolute	.173	.118
	Positive	.173	.118
	Negative	-.154	-.118
Kolmogorov-Smirnov Z		.885	.603
Asymp. Sig. (2-tailed)		.414	.860
a. Test distribution is Normal.			
Sumber: Olah data 2012			

Berdasarkan tabel 4.4 tersebut dapat dilihat nilai signifikan untuk masing-masing variabel lebih dari 0.05, dimana variabel X (sistem informasi akuntansi penjualan) memperoleh tingkat signifikan 0.414 dan untuk variabel Y (efektivitas pengendalian piutang) memperoleh tingkat signifikan 0.860, ini berarti semua variabel dalam penelitian ini berdistribusi normal.

4. Uji Linieritas

Uji linearitas digunakan untuk menguji linearitas hubungan variabel independen dan variabel dependen. Model regresi dikatakan linear jika tingkat signifikansinya lebih dari 0,05. Hasil uji linearitas menunjukkan bahwa F sebesar 0,958 dengan signifikansi 0,980 (lebih dari 0,05) hal ini berarti model regresi linear. Hasil uji linearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5 Hasil Uji Linieritas

ANOVA Table			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Efektivitas Pengendalian Piutang * SIA Penjualan	Between Groups	(Combined)	6708.994	23	291.695	127.047	.008
		Linearity	4185.553	1	4185.553	1.823E3	.001
		Deviation from Linearity	2523.440	22	114.702	.958	.980
	Within Groups		4.592	2	2.296		
	Total		6713.586	25			

Sumber: Olah data 2012

4.1.7 Pengujian Hipotesis

Setelah dilakukannya pengujian normalitas dan syarat-syarat yang dikehendaki dalam analisis regresi telah terpenuhi tahap selanjutnya yaitu pengujian hipotesis. Pengujian hipotesis ditujukan untuk menguji ada tidaknya pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil pengujian ini dilakukan dengan bantuan program SPSS versi 16. Alat statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah regresi sederhana. Hal ini sesuai dengan rumusan masalah, tujuan serta hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini.

Kriteria pengambilan keputusan dalam melakukan penerimaan dan penolakan setiap hipotesis adalah dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} untuk masing-masing koefisien regresi. Apabila t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} , maka hipotesis nol (H_0) atau ditolak. Dan apabila t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} , maka H_1 atau diterima. Selain kriteria perbandingan t_{hitung} dengan t_{tabel} , juga digunakan kriteria nilai p value (kekuatan koefisien regresi dalam menolak H_0). Jika p value

< 0,05 maka H_0 ditolak dan apabila p value > 0,05 maka H_0 diterima. Hasil Pengujian hipotesis dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.6 Model Persamaan Regresi

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	21.492	7.646		2.811	.010
	SIA Penjualan	1.122	.178	.790	6.304	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Pengendalian Piutang

Sumber: olah data 2012

Berdasarkan tabel diatas maka persamaan regresi dapat dibentuk yaitu :

$$Y = 21,492 + 1,122x$$

Model regresi tersebut dapat diinterpretasikan bahwa koefisien regresi Variabel X (sistem informasi akuntansi penjualan) diperoleh sebesar 1.122 dengan arah koefisien positif. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang lebih baik dapat meningkatkan efektivitas pengendalian piutang.

Tabel di atas menunjukkan bahwa pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang memiliki signifikan 0.000 (di bawah $\alpha = 0,05$). Dengan membandingkan t_{tabel} pada $\alpha = 0,05$ yaitu sebesar 1.710 (nilai t Tabel) dan t_{hitung} pada $\alpha = 0,05$ yaitu sebesar 6.304 yang berarti bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} , dengan melihat nilai t_{hitung} yang lebih besar dari t_{tabel} dan angka koefisien regresi dalam arah positif maka ini berarti terdapat pengaruh positif sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo.

Koefisien determinasi untuk mengukur besarnya proporsi atau pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui besarnya koefisien determinasi (R^2) dapat dilihat pada tabel:

Tabel 4.7. Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.790 ^a	.623	.608	10.26327

a. Predictors: (Constant), SIA Penjualan

Sumber: Olah data 2012

Tabel di atas menunjukkan bahwa besarnya koefisien determinasi atau angka *R Square* adalah sebesar 0,623. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen (sistem informasi akuntansi penjualan) dapat menjelaskan sebesar 62.3% terhadap variabel dependen (efektivitas pengendalian piutang). dan sisanya sebesar 37.7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diikutsertakan dalam penelitian ini. Faktor-faktor tersebut diantaranya sistem informasi penjualan kredit, prosedur penjualan dan lain-lain.

4.2 Pembahasan

Salah satu sumber daya yang dimiliki perusahaan 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. Hastoni (2004) menjelaskan untuk menunjang efektivitas pengendalian intern piutangnya maka perusahaan berusaha

menerapkan suatu sistem dan prosedur penjualan yang 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 diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni dan Apriliesabeth, 2008).

Berdasarkan pengujian hipotesis yang telah dilakukan menemukan adanya pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo. Hal ini dibuktikan dengan adanya nilai t_{hitung} sebesar 6.304 yang lebih besar dari t_{tabel} sebesar 1.710 dengan taraf signifikan yang kurang dari 0.05. Dengan dibuktikannya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang, hal ini membuktikan teori dari Hastoni (2004) yang menyatakan untuk menunjang efektivitas pengendalian intern piutangnya maka perusahaan berusaha menerapkan suatu sistem dan prosedur penjualan yang handal. Sistem Informasi Akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan.

Penelitian ini juga membuktikan penelitian terdahulu yang pernah dilakukan diantaranya penelitian dari Santoso (2003) tentang peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas struktur pengendalian intern piutang dagang pada pt. perusahaan gas negara (persero) cabang Surabaya. Hasil penelitiannya membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang. dimana merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian dari Dewi Susanti Aprilisabeth (2009) yang membuktikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai peranan yang signifikan terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas. Penelitian ini juga mendukung penelitian Noviani (2004) hasil penelitiannya membuktikan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan berperan penting dalam menunjang efektifitas penjualan tiket. Penelitian Hutapea (2011) dan opusunggu (2011) penelitian mereka juga membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi secara bersama-sama berpengaruh terhadap efektifitas pelaksanaan pengendalian intern.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

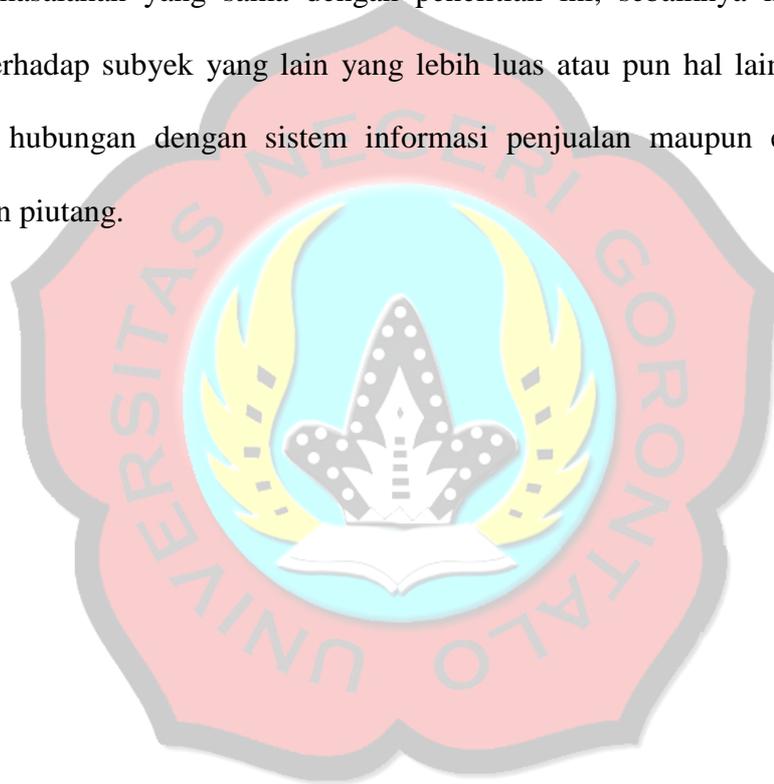
5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo. Hasil perhitungan koefisien determinasi (R_{square}) menunjukkan sistem informasi akuntansi penjualan mampu memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 62.3% terhadap efektivitas pengendalian piutang. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 37,7% dijelaskan variabel lain yang tidak diikutsertakan dalam penelitian ini. Koefisien regresi menunjukkan variabel X (sistem informasi akuntansi penjualan) diperoleh sebesar 1.122 dengan arah koefisien positif hal menunjukkan bahwa semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin tinggi. Sebaliknya, semakin tidak baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang makin turun.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dan simpulan penelitian ini, penulis memberikan saran untuk PT Hasjrat Abadi Gorontalo, sistem pengendalian intern piutang pada PT Hasjrat Abadi Gorontalo kiranya untuk unsur-unsur dari pengendalian intern piutang, kondisinya harus terus di evaluasi dan di sempurnakan sejalan dengan

tujuannya. Untuk sistem informasi akuntansi terutama sistem informasi akuntansi penjualan agar lebih diperhatikan lagi penerapannya misalkan saja menerapkan software aplikasi terbaru mengenai sistem informasi penjualan dan juga mengadakan pelatihan-pelatihan kepada karyawan mengenai software tsbt, mengingat peran sistem informasi akuntansi pada perusahaan itu dapat membantu kelancaran operasional perusahaan. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang sama dengan penelitian ini, sebaiknya melakukan penelitian terhadap subyek yang lain yang lebih luas atau pun hal lainnya yang mempunyai hubungan dengan sistem informasi penjualan maupun efektivitas pengendalian piutang.



DAFTAR PUSTAKA

- Alvin, A. Arens, 2007, *Auditing dan Pelayanan Verifikasi Jilid 1 : Pendekatan Terpadu*, dialih bahasakan oleh Tim Dejacarta, Edisi 9, Indeks : Jakarta.
- Anthony, dkk. 1992. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta : Bina Rupa Aksara.
- Andrew timothy a.s.2008 *Analisa sistem informasi akuntansi Penjualan cpo terhadap proses penagihan piutang Pada pt. Pp. London sumatra indonesia tbk*. Skripsi. USU
- Aprilisabeth. 2008. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dan Penerimaan Kas*. Studi Kasus pada PT Trinunggal Komara. Skripsi. Unikom
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Azhar susanto, 2004, *Sistem Informasi Akuntansi I : Pendekatan Manual Pratika Penyusunan Metode dan Prosedur Edisi Kedelapan* :Bandung
- Baridwan, Z. 2004. *Intermediate Accounting*. Jogyakarta : BPFPE
- Boritz , Jefim Efrim. 2010. *The effect of information presentation structures on internal control audit planning and review judgments*. Contemporary Accounting Research, 1: 193–218. doi: 10.1111/j.1911-3846.1985.tb00376
- Dewi, Yunita. 2011. *Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan” Studi pada PT. Agronesia Divisi Makanan dan Minuman (Bandoengsche Melk Centrale) Bandung*. Skripsi UPI
- Firdaus, R. dan Ariyanti, M. 2004. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung : Alfabeta
- Ghozali Imam, 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS Edisi ketiga*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hartati, dian. 2009. *Analisis pengendalian intern piutang usaha pada pt. Sfi medan*. Skripsi S1. USU

- Hilmawan. Rendy. 2010. *Evaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan penerimaan kas pada perusahaan manufaktur pt. Gracia kreasi rota*
- Hastoni* dan Dewi Susanti Aprilisabeth.2008. *Peranan sistem informasi akuntansi penjualan Kredit dalam meningkatkan efektivitas Pengendalian intern piutang dan penerimaan Kas* . JURNAL ILMIAH RANGGAGADING Volume 8 No. 1, April 2008 : 30 - 36
- Hastoni. 2004. *Pengaruh sistem dan prosedur penjualan dalam menunjang efektifitas intern piutang*. jurnal ilmiah ranggagading volume 4 no. 2, oktober 2004 : 79 – 85
- Hutapea, Andry Aryanto. 2011. *Pengaruh Penerapan Sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian intern piutang*. Abstrak. Skripsi S1 UNPAD
- Jusup, A.L. H. 2001. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Jogjakarta : STIE YKPN
- King Malcolm, Noor Azizi Ismail. *Factors influencing the alignment of accounting information systems in small and medium sized Malaysian manufacturing firms*. Journal of Information Systems and Small Business 2007, vol. 1, no. 1-2, pp. 1-20
- Kieso, D. E. And Weygandt, J. 1986. *Intermediate Accounting*. Singapore : Sixth Edition John Wiley and Sons Inc.<http://www.akuntansi manajemen.or.id>. 2 Juli 2009
- Li, Chan, *The Consequences Of Information Technology Control Weaknesses On Management Information Systems: The Case Of Sarbanes-Oxley Internal Control Reports*. MIS Quarterly; Mar2012, Vol. 36 Issue 1, p179-204, 26p, 12 Charts
- Murdick, R. G. 1978. *Accounting Information System*. Prentice Hall Inc : Englewood Cliffs, New Jersey. <http://www.akuntansi manajemen.orl.id> 2 juli 2009
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi Keuangan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyati, sri. 2005. *Peranan Sistem Informasi Akutansi dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Koran Pada PT Pikiran Rakyat*
- Noviany.2004. *Peran Sistem Informasi akuntansi Penjualan dalam menujngang efektifitas Struktur pengendalian intern penjualan tiket Tol pada PT jasa Marga (Persero) cabang pada Leuni Bandung*.

- Olla, Auryna. 2009. *Peranan pengendalian intern piutang dalam meminimalkan kerugian pada pt. Federal international finance (fif) cabang medan.* Skripsi S1. USU
- Ompusunggu, Haloman. 2002. *Pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi terhadap efektifitas pelaksanaan sistem pengendalian intern.*Jurnal Akuntansi Vol 2.
- Santoso. 2003. *Peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas Struktur pengendalian intern piutang dagang Pada pt. Perusahaan gas negara (persero) Cabang Surabaya.* Skripsi Unikom.
- Saputri, Utami. 2011. *Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Piutang Terhadap Kelancaran Penerimaan Piutang Pada Koperasi Karyawan Omedata (Kko).* Skripsi pendidikan ekonomi UPI.
- Soemarso, S.R. 2002. *Revisi Akuntansi Suatu Pengantar.* Jakarta : Salemba Empat
- Smith, J. Dan Skousen, F. K. 1997. *Akuntansi Intermediate.* Jakarta : Bina Rupa Aksara
- Riduwan, 2005. *Dasar-dasar statistika, cetakan keempat,* Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Tolinggilo, Wiwin. 2010. *pengendalian piutang dagang pada toko Vero 21 kota Gorontalo.* Karya Ilmiah D3. Akuntansi UNG
- Winarno, W. W. 1994. *Sistem Informasi Akuntansi.* Jogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. <http://www.akuntansi manajemen.or.id> 8 Juli 2009
- Wicaksana, Indrajit.2011. *Analisis pengaruh pengendalian piutang Terhadap efektivitas arus kas (studi kasus pada pt. Z).* Skripsi IPB.
- Yos, Feto Daan. 2010. *Analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk Meningkatkan pengendalian intern pada pt. Gendish mitra Kinarya.* Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma, Bekasi, Indonesia.