

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA
SATRIA,Tbk TEGAL**



TUGAS AKHIR

OLEH :

YULIASRI PERTIWI

NIM 18031102

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA KOTA TEGAL**

2021

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA SATRIA, Tbk
TEGAL

Oleh mahasiswa :

Nama : Yuliasri Pertiwi

NIM : 18031102

Telah di periksa dan di koreksi dengan baik dan cermat. Karena itu pembimbing menyetujui mahasiswa tersebut untuk menempuh ujian tugas akhir.

Tegal, Juli 2021

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Hesti Widiанти, SE, M.Si
NIPY. 09.008.043

Arifia Yasmin, SE, M.Si, Ak, CA
NIPY. 09.017.335

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA SATRIA, Tbk TEGAL

Oleh :

Nama : Yuliasri Pertiwi

NIM : 18031102

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal

Tegal, Agustus 2021

1. Hesti Widianti, SE, M.Si

Pembimbing 1



2. Andri Widiyanto, SE, M.Si

Penguji I



3. Dewi Kartika, SE, M.Si, Ak, CAAT

Penguji II



Mengetahui,

Ketua Prodi Studi



Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA

NIPY. 09.011.062

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR (TA)

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA SATRIA Tbk,TEGAL”** beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan, dan saya siap menanggung segala resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atau etika keilmuan dalam karya tulis saya ini, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal , Juli 2021

Yang membuat pernyataan



Yuliasri Pertiwi

NIM. 18031102

**HALAMAN LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai mahasiswa Prodi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, yang bertandatangan di bawah ini, saya:

Nama : Yuliasri Pertiwi

NIM : 18031102

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA SATRIA Tbk, TEGAL. Dengan Hak Bebas Royalti non eksklusif ini Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama berhak menyimpan, mengalih-mediakan/formatkan mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/ mempublikasikannya ke internet atau media lain untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta ijin dari saya selama mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta. Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya.

Tegal, Juli 2021

Yang membuat pernyataan



Yuliasri Pertiwi

NIM. 18031102

HALAMAN MOTTO

Dan janganlah kamu memalingkan mukamu dari manusia (karena sombong) dan janganlah kamu berjalan dimuka bumi dengan angkuh. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong lagi membanggakan diri.(QS AL-Luqman : 18)

Kehidupan lebih mudah dari yang kita pikirkan yang kita perlukan hanyalah menerima yang tidak mungkin,melakukan sesuatu tanpa sangat diperlukan ,dan menerima dengan ikhlas yang sulit untuk diterima ataupun yang tidak dapat diterima.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini kupersembahkan untuk :

1. Orang tuaku yang senantiasa mendoakan dan mendukung
2. Dosen Pembimbing 1 dan 2 yang senantiasa membantu membimbing sampai tuntas
3. Segenap Civitas Akademika Politeknik Tegal
4. Adikku tersayang atas dukungannya
5. Teman-teman seprodi Akuntansi

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Tigaraksa Satria,Tbk Tegal”

Tugas Akhir ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Penulis menyadari akan keterbatasan dan kemampuan yang dimiliki, dalam penyusunan Tugas Akhir banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat :

1. Bapak Nizar Suhendra, SE, MPP, selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama.
2. Ibu Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA selaku Ka.Prodi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.
3. Ibu Hesti Widianti, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Arifia Yasmin, SE, M.Si, AK, CA selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Seluruh karyawan/karyawati PT TIGARAKSA SATRIA Tbk, yang telah memberikan bantuan selama melaksanakan penelitian.
6. Teman-teman baik di kampus maupun di kantor, yang telah memberikan dorongan dan semangat serta semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, turut membantu selesainya Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan disana-sini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhirnya, penulis sangat berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca serta pemerhati masalah akuntansi pada umumnya.

Tegal, Agustus 2021

YULIASRI PERTIWI

NIM. 18031102

ABSTRAK

Pertiwi, Yuliasri .2021.*Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Tigaraksa Satria Tbk,Tegal.*
Program Studi : Diploma D III Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama.
Pembimbing I : Hesti Widianti,S.E., M.Si.; Pembimbing II : Arifia Yasmin,S.E.,
M.Si.,Ak.,CA.

Sistem informasi akuntansi adalah kombinasi dari manusia,fasilitas atau alat-alat teknologi,media,prosedur,dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting,pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin,membantu manajemen dan pemakai intern dan ekstern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan efektivitas pengendalian piutang PT Tigaraksa Satria Tbk,Tegal. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Tigaraksa Satria Tbk Tegal yang berjumlah 40 orang. Sumber data dari penelitian ini adalah data primer. Metode analisis data yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan Statistik Deskriptif, Uji Asumsi Klasik,Regresi Linear Sederhana,Uji Hipotesis. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang sebesar 79,3 % .

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi,Pengendalian, Piutang

ABSTRACT

Pertiwi, Yuliasri. 2021. *The Effect of Sales Accounting Information System on the Effectiveness of Receivable Control of PT Tigaraksa Satria Tbk, Tegal.* Study Program : Diploma III in Accounting. Politeknik Harapan Bersama. : Hesti Widiyanti S.E., M.Si ; Arifia Yasmin,S.E ,M.Si.,Ak.,CA.

An accounting information system is a combination of humans, technological facilities or tools, media, procedures, and controls that intend to organize important communication networks, process certain and routine transactions, help management and internal and external users provide the basis for making appropriate decisions. This study was to examine the effect of the sales accounting information system on the effectiveness of controlling receivables at PT Tigaraksa Satria Tbk, Tegal. The population in this study were employees of PT Tigaraksa Satria Tbk Tegal, amounting to 40 people. The data source of this research is primary data. The data analysis method was a quantitative method with descriptive statistics, classical assumption test, simple linear regression, and hypothesis testing. The result of this research is that the sales accounting information system has a partial effect on the effectiveness of controlling accounts receivable by 79.3 % .

Keywords: *Accounting Information System, Accounts, Receivable Control*

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN..... | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| HALAMAN MOTTO | iv |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR TABEL..... | ix |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xi |
| BABIPENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Masalah | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah | 5 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 5 |
| 1.5 Batasan Masalah | 6 |
| 1.6 Kerangka Berpikir..... | 6 |
| 1.7 Sistematika Penulisan | 8 |
| BAB IITINJAUAN PUSTAKA..... | 10 |
| 2.1 Pengertian Pengaruh | 10 |
| 2.2 Pengertian sistem informasi akuntansi | 10 |
| 2.3 Pengertian Penjualan | 11 |
| 2.3.1 Pengertian Penjualan..... | 11 |

2.3.2 Jenis-J

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR (TA)

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA SATRIA Tbk,TEGAL”** beserta isinya adalah benar-benar karya saya sendiri.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan, dan saya siap menanggung segala resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atau etika keilmuan dalam karya tulis saya ini, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal , Juli 2021

Yang membuat pernyataan



Yuliasri Pertiwi

NIM. 18031102

| | |
|---|----|
| enis Penjualan | 11 |
| 2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan .. | 12 |
| 2.3.4 Tingkat Penjualan | 13 |

| | | |
|---|---|-----------|
| 2.3.5 | Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan | 14 |
| 2.4 | Pengertian Sistem Informasi Akuntansi | 14 |
| 2.4.1 | Pengertian sistem informasi akutansi..... | 14 |
| 2.4.2 | Fungsi Sistem Informasi Akuntansi..... | 15 |
| 2.5 | Pengertian Efektivitas..... | 16 |
| 2.5.1 | Pengertian Efektivitas | 16 |
| 2.6 | Pengertian pengendalian piutang..... | 19 |
| 2.6.1 | pengertian pengendalian | 20 |
| 2.6.2 | pengertian piutang..... | 20 |
| 2.6.3 | pengertian pengendalian piutang..... | 20 |
| 2.6.4 | efektivitas pengendalian piutang..... | 20 |
| 2.6.5 | hubungan sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian piutang..... | 20 |
| BAB III METODE PENELITIAN..... | | 21 |
| 3.1 | Lokasi Penelitian..... | 21 |
| 3.2 | Waktu Penelitian..... | 21 |
| 3.3 | Jenis Data..... | 21 |
| 3.4 | Sumber Data | 22 |
| 3.5 | Teknik Pengumpulan Data..... | 22 |
| 3.6 | Definisi Operasional Variabel | 23 |
| 3.7 | Metode Analisis Data..... | 23 |
| 3.7.1 | Uji Asumsi Klasik..... | 24 |
| 3.7.1.1 | Uji Normalitas | 25 |
| 3.7.2 | Analisis Regresi Linear Berganda..... | 26 |
| 3.7.3 | Uji Hipotesis | 30 |
| 3.7.3.1 | Uji t (Uji Parsial)..... | 30 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN..... | | 44 |
| 4.1 | Sejarah PT Tigaraksa Satria | 44 |
| 4.2 | Visi-Misi PT Tigaraksa Satria..... | 44 |
| 4.3 | Struktur PT Tigaraksa Satria Tbk Tegal..... | 46 |

| | |
|---------------------------------------|----|
| 4.4 Job Deskripsi Perusahaan..... | 46 |
| 4.5 Analisis data dan pembahasan..... | 51 |
| 4.6 Uji instrumen data | 52 |
| 4.7 Teknik analisis data..... | 52 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 61 |
| 5.1 Kesimpulan..... | 61 |
| 5.2 Saran..... | 62 |
| DAFTAR PUSTAKA | 63 |
| LAMPIRAN | 65 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|-----------------------------------|----|
| Gambar 1.1 Kerangka Berpikir..... | 39 |
|-----------------------------------|----|

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 jurnal penelitian terdahulu | 42 |
| Tabel 4.1 hasil data responden jenis kelamin..... | 55 |
| Tabel 4.2 hasil data responden umur | 56 |
| Tabel 4.3 hasil data responden masa kerja..... | 58 |
| Tabel 4.4 hasil uji validitas variabel X | 59 |
| Tabel 4.5 hasil uji validitas variabel Y | 60 |
| Tabel 4.6 hasil uji reliabilitas | 61 |
| Tabel 4.7 hasil uji normalitas | 62 |
| Tabel 4.8 hasil uji analisis regresi linear sederhana..... | 64 |
| Tabel 4.9 hasil uji hipotesis..... | 65 |
| Tabel 4.10 hasil uji koefisien determinasi | 1 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|------------------|----|
| Lampiran 1 | 65 |
| Lampiran 2 | 66 |
| Lampiran 3 | 69 |
| Lampiran 4 | 70 |
| Lampiran 5 | 71 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda untuk selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Tetapi pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu laba di sini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham. Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa mendatang. Dalam hal ini manajemen operasional perusahaan dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu informasi atau perencanaan untuk perusahaan guna mencapai tujuannya tersebut. Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan.

Sistem informasi akuntansi juga bagian suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat. Suatu sistem akuntansi yang direncanakan dengan baik sudah tentu dapat menghasilkan informasi yang kebenarannya dapat dipercaya dan berguna dalam merumuskan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aspek perencanaan, koordinasi, pengendalian dan pengamanan terhadap aktiva milik perusahaan. Selain itu sistem informasi akuntansi juga bisa diartikan sebagai sistem yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan beserta informasi lainnya yang diperoleh dari proses rutin transaksi akuntansi. Informasi-informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi antara lain meliputi informasi mengenai order penjualan, penjualan, penerimaan kas, order pembelian, penerimaan barang, pembayaran dan penggajian. Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, kemudian setelah uang diterima perusahaan barang lalu diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh

perusahaan. Selain itu dalam aktivitas penjualan seringkali timbul piutang karena penjualan secara kredit yang dilakukan. Sistem akuntansi penjualan juga termasuk bagian yang penting dalam sistem informasi akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. Tujuan dari sistem informasi akuntansi itu sendiri adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik. Selain itu sistem informasi akuntansi penjualan yang handal dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang.

Pengendalian intern terhadap piutang usaha sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang usaha dari adanya kemungkinan piutang tak tertagih, keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan. 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. Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan.

PT. Tigaraksa Satria Tbk merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan pendistribusian barang ke agen-agen yang berada di wilayah Tegal .Dan merupakan perusahaan sales terbesar di indonesia. PT Tigaraksa mendistribusikan produk seperti makanan kaleng (sardines),grossfood (pururu),dan permen (yupi) serta minuman seperti susu (produgen, lactamil, vitalac, SGM,nutrilon,ovaltine) bahkan produk kotek,huggies,tissue dan lain-lain. Sebagai agen produksi PT Tigaraksa Satria juga memiliki produk yang di produksi sendiri yaitu susu SGM . Dalam menjalankan usahannya tersebut PT.Tigaraksa Tbk Tegal memiliki suatu bagian yang bertanggungjawab secara keseluruhan terhadap perdistribusian yang dinamakan Central Warehouse Organization. Pada bagian ini karyawan dituntut untuk mampu memenuhi target produksi dan harapan pencapaian yang baik. Aktivitas operasional dan transaksi yang terjadi sehari haripun menjadi beragam. Meningkatnya penjualan perusahaan diperlukannya pengendalian piutang yang memiliki peran penting terhadap penjualan agar penjualan yang terjadi sesuai dengan prosedur dan mampu menghasilkan profitabilitas yang maksimum bagi perusahaan.

Adapun salah satu permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dimana jumlah piutang tak tertagih meningkat setiap tahun. Hal ini disebabkan karena sering terjadinya penundaan dan keterlambatan pembayaran piutang dari agen/toko distributor ,dan akan menyebabkan terjadinya keterlambatan pengiriman barang. Selain itu berdasarkan survei awal yang telah peneliti lakukan dibagian penjualan antara lain masih terdapatnya permasalahan di

sistem informasi akuntansi penjualan. Sehingga permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektivitas pengendalian internal pada PT Tigaraksa Satria. Hal ini membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang ,dimana merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan. Pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang telah dijalankan secara memadai dan efektif,dengan didukung struktur pengendalian intern piutang dagang maka tujuan perusahaan akan tercapai.

Berdasarkan alasan alasan yang dikemukakan diatas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul "**Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Tigaraksa satria Tbk,Tegal.**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah "Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Tigaraksa Satria,Tbk.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menguji apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Tigaraksa Satria,Tbk Tegal.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 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 piutang.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi dan dapat mengembangkannya dalam hal pengendalian piutang ataupun faktor lain yang dapat dikaitkan dengan penelitian ini.

1.4.2 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.

1.5 Batasan Masalah

Guna untuk menghindari kesalahpahaman sehingga menimbulkan penafsiran yang berbeda-beda yang akan mengakibatkan penyimpangan judul diatas. Berdasarkan latar belakang diatas serta guna mempermudah masalah yang akan dibahas, maka penulis membatasi permasalahan dalam penelitian ini yaitu: sistem informasi akuntansi penjualan, pengendalian internal dan efektivitas pengendalian piutang. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Tigaraksa Satria,Tbk.

1.6 Kerangka Berpikir

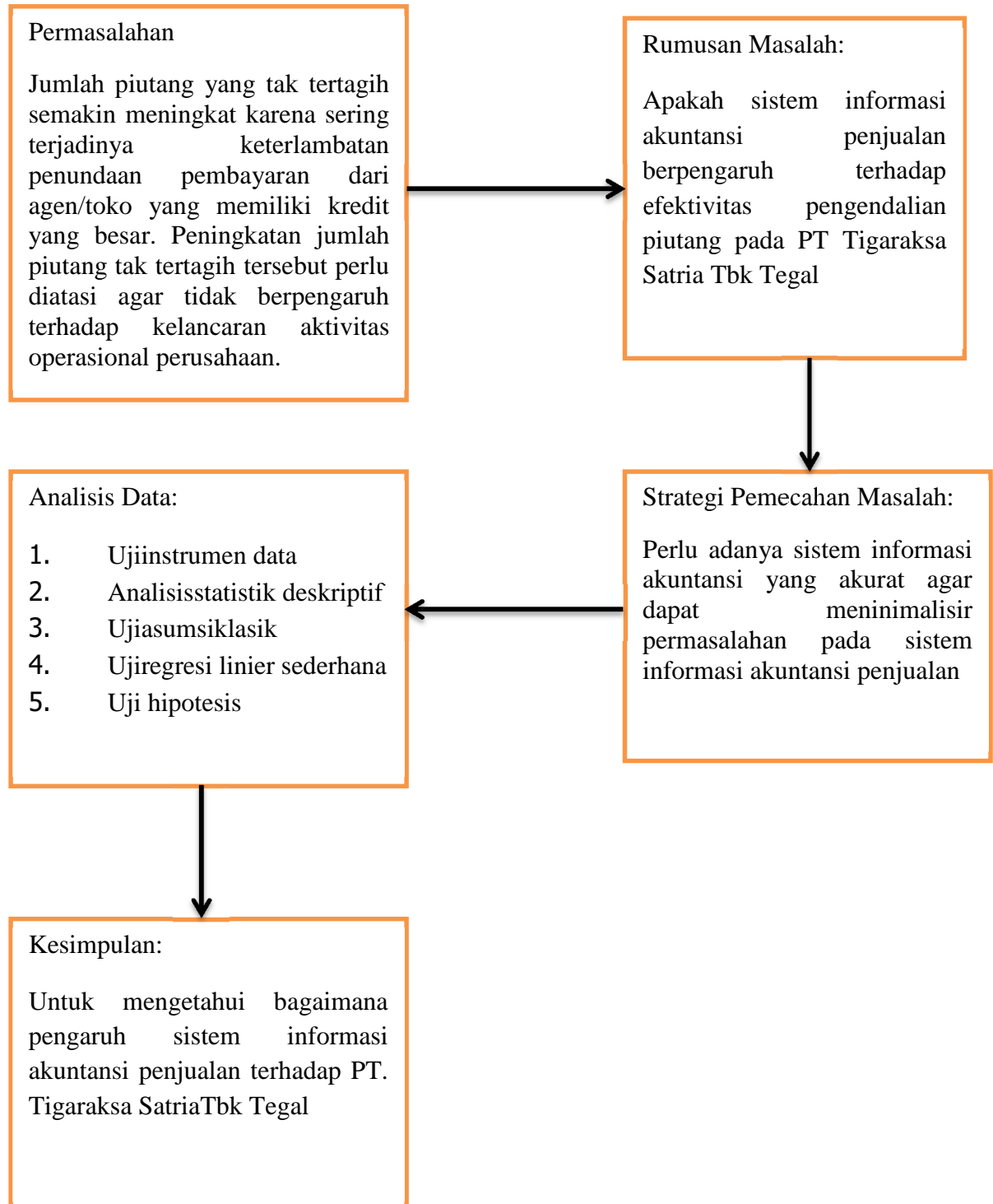
Penjualan barang atau jasa adalah sumber pendapatan utama perusahaan. Penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai lebih disukai oleh perusahaan,karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Dalam kenyataanya,penjualan 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.

Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atas transaksi yang dilakukan secara benar, dimana setiap transaksi yang dilakukan atau dicatat, diklasifikasikan dan dilaporkan sebagaimana harusnya, 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, untuk itu dalam melaksanakan penjualan perusahaan memerlukan berbagai informasi yang memadai sehingga memudahkan untuk mengambil suatu keputusan secara cepat dan tepat. Dan untuk mencapainya perusahaan perlu menerapkan sistem informasi akuntansi.

Peneliti akan menganalisis sistem informasi akuntansi dengan menganalisis komponen pengendalian piutang. Setelah dianalisis kemudian akan diketahui apakah sistem informasi akuntansi sudah berjalan efektif atau belum. Untuk lebih jelasnya akan disajikan kerangka berpikir yang dapat digambarkan sebagai berikut

Gambar 1.1 Kerangka Berpikir



1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagian awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan teori yang mendasari penelitian yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT Tigaraksa Satria

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian yaitu di Tegal, waktu penelitian pada bulan April-Mei, metode pengumpulan data menggunakan metode Observasi, metode Wawancara, kuisisioner, jenis data kuantitatif dan sumber data primer penelitian, dan metode analisis data menggunakan uji validasi, uji reliabilitas, uji regresi sederhana, uji koefisien determinasi.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bab yang menyajikan pengolahan data hasil penelitian dan pembahasan lain yang terkait.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi instansi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari Tempat Penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pengaruh

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2005), Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang. Sedangkan menurut Hugiono dan Poerwantana⁽⁷⁾ “pengaruh merupakan dorongan atau bujukan dan bersifat membentuk atau merupakan suatu efek”. Lalu menurut M. Suyanto(2007), pengaruh adalah nilai kualitas suatu iklan melalui media tertentu

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, pengaruh adalah daya/dorongan yang timbul dari sesuatu hal dan berdampak pada hal lainnya.

2.2 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Pengertian sistem menurut Jogianto (2003) 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) mengemukakan bahwa 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 yang mencapai tujuan tertentu. Dari definisi diatas menurut Mulyadi (2001)at 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,berhubungan erat satu dengan yang lainnya sifat serta kerja samanya antar unsur sistem tersebut mempunyai bentuk tertentu.
3. Setiap sistem bekerja sama 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.

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

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi yang berbeda sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Sistem informasi 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) adalah merupakan kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat-alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, pengolahan atas transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan ektern menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.

2.2.1 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Beberapa tujuan utama seiring dengan disusunnya sistem informasi akuntansi bagi suatu perusahaan, menurut La Midjan (2001) 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 penjualan 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 informasi akuntansi harus seefisien mungkin serta jauh lebih murah dari manfaat yang akan diperoleh dari penyusunan sistem informasi.

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

2.2.2 Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Dalam sistem akuntansi terdapat beberapa unsur yang dijadikan pedoman bagi petugas akuntansi dalam melaksanakan tugas-tugasnya. Menurut Wilkinson (2004) dalam Hastoni (2008) terdapat beberapa unsur sistem informasi antara lain :

1. Sumber daya manusia dan alat

Manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam mengambil keputusan dan mengendalikan jalanya 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.

2.3 Penjualan

2.3.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar. Maka dari itu perusahaan harus memiliki perencanaan terhadap penjualan, dimana perencanaan penjualan adalah suatu rencana terhadap penjualan dengan berpedoman terhadap hasil penjualan yang telah tercapai pada masa lalu. Sistem penjualan merupakan sekelompok unsur atau bagian yang saling berhubungan dan berfungsi secara bersama-sama sesuai tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap perusahaan pasti memiliki sistem penjualan yang berbeda-beda tergantung jenis usahanya.

Menurut Basu Swastha (1998) 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 (2004) 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 jika tunai.
 - b. Kuantitas barang yang akan berkurang dari gudang karena penjualan yang terjadi.

2.3.2 Jenis-jenis Penjualan

Menurut Basu Swastha (2000) 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 transaksi, Azhar Susanto (2004) membagi ke dalam:

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat "cash and carry" pada umumnya secara kontan. Penjualan kurang dari satu bulan dikatakan penjualan tunai.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan dengan tenggang waktu diatas rata rata atau 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 penjualan barang dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain sebagai penjual.

2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.4.1 Pengertian sistem informasi akuntansi

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 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 penjualan), 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 memperoleh otorisasi kredit.

3. Bagian gudang

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

4. Bagian pengiriman barang

Bagian ini berfungsi untuk mencatat transaksi penjualan ke dalam jurnal harian penjualan dan ke dalam buku besar serta 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 maupun kredit.

2.5 Efektivitas

2.5.1 Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Menurut Pasolong (2007), efektivitas pada dasarnya berasal dari kata “efek” dan digunakan istilah ini sebagai hubungan sebab akibat. Efektivitas dapat dipandang sebagai suatu sebab dari variabel lain. Efektivitas berarti bahwa tujuan yang telah direncanakan sebelumnya dapat tercapai atau dengan kata sasaran tercapai karena adanya proses kegiatan.

Menurut Kurniawan (2008), efektivitas adalah kemampuan melaksanakan tugas, fungsi (operasi kegiatan program atau misi) daripada suatu organisasi atau sejenisnya yang tidak adanya tekanan atau ketegangan diantara pelaksanaannya.

Sementara Effendy (2003) menyebutkan bahwa efektivitas adalah komunikasi yang prosesnya mencapai tujuan yang direncanakan sesuai dengan biaya yang dianggarkan, waktu yang ditetapkan dan jumlah personil yang ditentukan. Berdasarkan pendapat di atas efektivitas adalah suatu komunikasi yang melalui proses tertentu, secara terukur yaitu tercapainya sasaran atau tujuan yang ditentukan sebelumnya. Dengan biaya yang dianggarkan, waktu yang ditetapkan dan jumlah orang yang telah ditentukan. Apabila ketentuan tersebut berjalan dengan lancar, maka tujuan yang direncanakan akan tercapai sesuai dengan yang diinginkan.

2.6 Pengendalian piutang

Setiap perusahaan 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.

2.6.1 Pengertian pengendalian

Pengendalian menjadi fungsi keempat dan merupakan bagian ujung dan sebuah proses kegiatan. Griffin, memberikan batasan tentang pengendalian sebagai pengamatan secara organisatoris terhadap sasaran yang dicapai perusahaan. Pengendalian adalah proses untuk membuat sebuah organisasi

mencapai tujuannya. Pengendalian menurut Earl P.Strong, controlling is the process of regulating the various factors in an enterprise according to the requirement of its plans. Artinya : pengendalian adalah proses pengaturan berbagai faktor dalam suatu perusahaan,agar pelaksanaan sesuai dengan ketetapan-ketetapan dalam rencana.

Dimana pengendalian adalah pengukuran terhadap pelaksanaan kerja bawahan agar rencana-rencana yang telah ditetapkan dapat mencapai tujuan perusahaan.

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

2.6.2 Pengertian piutang

Piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lain yang diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu relatif pendek dimana pembayarannya telah sampai jatuh tempo dan diperoleh pada masa yang akan datang. Piutang adalah kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjualan kredit.

Tujuan dari piutang yaitu untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba dan menjaga loyalitas pelanggan. Dengan meningkatnya penjualan kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Disamping itu mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan.

Klasifikasi piutang :

Berikut piutang dapat diklasifikasikan secara umum yaitu:

- 1) Klasifikasi piutang untuk tujuan akuntansi dikelompokkan dalam dua golongan sesuai dengan penyajian laporan keuangan.
 - a) Piutang Lancar (Current Receivables) Yaitu piutang yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.
 - b) Piutang Tidak Lancar (Noncurrent Receivables) Yaitu piutang yang jangka annya lebih dari satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.
- 2) Klasifikasi piutang menurut sumber atau asal terjadinya piutang.
 - a) Piutang Dagang (Trade Receivables)
Yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa. xv Piutang dagang dapat dibedakan menjadi dua golongan antara lain :(1) Piutang Usaha (Account Receivables) Adalah piutang yang tidak didukung oleh janji untuk membayar secara tertulis. Piutang usaha biasanya ditagih dalam waktu 30 atau 60 hari.

- (2) Wesel Tagih (Notes Receivables) Adalah piutang yang didukung dengan janji untuk membayar secara tertulis. Wesel tagih biasanya lebih dari 60 hari.
- b) Piutang Non Dagang (Nontrade Receivables) Yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi selain penjualan barang atau penyerahan jasa. Seperti : karyawan dan staf, piutang deviden, piutang bunga, sewa.

2.6.3 Pengertian pengendalian piutang

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang ,dengan piutang yang maksimaal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonmis dan sosialnya seefektif mungkin (Tolingilo:2010).

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

Menurut Wilson & Cambell yang diterjemahkan oleh Tjinjin Felic 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 apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dan waktu yang wajar.

2. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak meskipun prosedur pemberian kredit dan penagihan telah di administrasikan dengan baik ataupun dilakukan dengan cara yang wajar, tidak menjamin adanya pengendalian piutang, yaitu tidak menjamin ataupun dapat memestiksn bahwa semua penyerahan memang difaktur, atau difaktur sebagaimana mestinya, kepada pelanggan dan bahwa penerimaan benar-benar masuk kedalam rekening bank perusahaan sehingga harus diberlakukan suatu sistem yang memadai.

2.6.4 Prosedur Pengendalian Piutang

Salah satu dari model struktur pengendalian intern terdiri dari tiga unsur dan lima unsur pokok struktur pengendalian intern adalah prosedur pengendalian dan pamantauan atau monitoring. Menurut Winarno (1994) 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) 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 pelaksanaan tugasnya sehari-hari. Oleh karena itu, tanggungjawab untuk memberikan otorisasi transaksi, mencatat transaksi dan menyimpan aktivitas perlu dipisahkan ditangan karyawan 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 cetak.
- d. Pengamanan yang cukup atas akses dan penggunaan aktiva perusahaan dan catatan, misalnya penetapan fasilitas yang dilindungi dan otorisasi untuk akses program 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 Athony,dkk (1995) untuk melaksanakan pengendalian terhadap piutang maka pihak manajemen perlu melaksanakan hal hal sebagai berikut :

- a. Penyaringan Pelanggan
- b. Penentuan resiko kredit
- c. Penentuan potongan-potongan(return)
- d. Pelaksanaan administrasi yang berhubungan dengan penarikan kredit
- e. Penetapan ketentuan dalam menghadapi para penunggak.

2.6.5 Efektivitas pengendalian piutang

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan, karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan dan cukup berperan dalam laporan keuangan perusahaan. Kurangnya pemahaman dan pengendalian atas piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Oleh karena itu, diperlukan sistem informasi, pengendalian yang memadai, dan didukung sumber daya manusia yang potensial, akan menghindarkan perusahaan dari kerugian sehingga tujuan perusahaan akan tercapai secara material. Pengendalian intern sendiri memegang peranan penting bagi perusahaan. Dimana pengendalian intern meliputi pengecekan dan meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi. Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian

kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan.

Efektivitas pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan.

Faktor-Faktor Efektivitas Pengendalian Piutang

Pada efektivitas pengendalian piutang dapat dipengaruhi oleh faktor tertentu yang baik faktor intern maupun ekstern. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang antara lain sebagai berikut:

- 1) 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.
- 2) 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.

3) Informasi dan Komunikasi Piutang Usaha Sistem akuntansi piutang usaha yang efektif harus memberikan keyakinan yang memadai bahwa transaksi piutang usaha yang dicatat adalah :

- a) Sah
- b) Telah diotorisasi
- c) Telah dicatat
- d) Telah dinilai secara wajar
- e) Telah digolongkan secara wajar
- f) Telah dicatat dalam periode yang seharusnya
- g) Telah dimasukkan ke dalam buku pembantu dan telah diringkas dengan benar.

4) Aktivitas Pengendalian Piutang Usaha

a) Pengendalian pemrosesan informasi

Disekitar aktivitas pengendalian terdapat pengendalian pemrosesan informasi dimana informasi-informasi tersedbut diolah dan dijadikan sebagai alat pengambil keputusan oleh manajer dan dikomunikasikan kepada personil baik secara formal maupun informal.

b) Pemisahan tugas yang memadai

Struktur organisasi menunjukkan adanya pemisahan fungsi khususnya bagian-bagian yang terkait dengan pengendalian intern piutang usaha serta sistem pemberian pinjaman.

c) Pengendalian Fisik atas Kekayaan dan Catatan

Untuk memenuhi pengendalian fisik atas piutang dan catatan, setiap bagian mengadakan lemari arsip untuk menyimpan catatan peting. Selain itu

perusahaan secara berkala melakukan pemantauan dan penilaian perkembangan pinjaman yang disalurkan. Ini dilakukan dengan memeriksa dokumen- dokumen dan mewajibkan melaporkan tingkat kolektibilitas piutang usaha dalam laporan intern.

d) Review Kinerja

Setiap perusahaan akan melakukan evaluasi terhadap karyawan secara berkala. Evaluasi dilakukan setiap enam bulan sekali. Ini dilakukan untuk meningkatkan kinerja para karyawannya. Karyawan yang berprestasi akan diberikan penghargaan berupa materi.

e) Pemantauan piutang usaha

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu. Pemantauan ini mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi. Proses ini dilakukan melalui kegiatan yang berlangsung secara terus menerus, evaluasi secara terpisah, atau dengan berbagai kombinasi keduanya

2.6.6 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 penilaian. Dalam kebanyakan kasus, struktur penyajian informasi tampaknya berkontribusi untuk keseragaman

tanggapan,tetapi,dalam beberapa kasus sebenarnya tampaknya membesarkan perbedaan dalam penilaian auditor.

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan efektivitas pengendalian. Sistem informasi 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 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,2008)²⁷.

Dengan demikian,masukan (data transaksi) menjadi keluaran (informasi) yang diperlukan manajemen guna pengambilan keputusan guna 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.

2.7. Penelitian terdahulu

Penelitian serupa telah dilakukan sebelumnya oleh beberapa peneliti lain. Di antara hasil penelitian tersebut adalah penelitian Abdjul dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo (2012), penelitian Moch Nurdin Ismail dan Dudi Pratomo dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. INTI (PERSERO) Bandung (2012), penelitian Itsna Muflikhah dengan judul Pengaruh, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills (2018), penelitian Mailani dengan judul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang (2014). Berikut untuk lebih jelasnya penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh peneliti-peneliti terdahulu yang dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2.1 Jurnal Penelitian Terdahulu

| No | Nama peneliti | Judul penelitian | Hasil penelitian |
|----|---------------|--|--|
| 1. | Abdjul (2012) | Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas | Sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian piutang |

| | | | |
|----|-------------------------|--|--|
| | | Pengendalian Piutang PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo. | berpengaruh positif dan signifikan, dimana semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin meningkat |
| 2. | Mochnurdinismail (2012) | Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. INTI (PERSERO) Bandung | Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan. |
| 3. | Itsnamuflikhah (2018) | Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills. | Sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Eastern Pearl Flour Mills |

| | | | |
|----|----------------|---|--|
| 4. | Mailani | Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang | Sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang |
| 5. | Noviani (2004) | Peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas struktur pengendalian intern penjualan tiket Tol pada PT jasa marga (persero) cabang pada Leuni Bandung. | hasil penelitian membuktikan bahwa sisten informasi akuntansi penjualan berperan penting dalam menunjang efektivitas penjualan tiket di tol PT jasa marga cabang Leuni Bandung |

2.7 Logika dan Penurunan Hipotesis

Hipotesis yang diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Adapun penelitian ini menguji hipotesis sebagai berikut.

2.7.1 Pengaruh Sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang dengan order

yang diterima oleh pembeli untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam sistem informasi akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua maksud tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem informasi akuntansi yang disebut sistem informasi akuntansi penjualan.

Efektivitas pengendalian akan memungkinkan otoritas atau 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. Artinya, semakin baik sisten informasi akuntansi penjualan maka akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin meningkat. Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fidyawati Abdjul (2012) membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian piutang PT Hasjrat Abadi Gorontalo. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Noviani (2004) yang membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi secara bersama-sama berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian intern. Berdasarkan uraian diatas maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

Ha : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan berpengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Tigaraksa Satria Tbk, Tegal.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat pada Distributor PT Tigaraksa Satria,Tbk yang beralamat di jalan Tol Pejagan- Pemalang no 144 Tegal.

3.2 Waktu penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 2 bulan, terhitung dari bulan april sampai dengan bulan Mei 2021.

3.3 Jenis Data

Penelitian ini termasuk dalam penelitian Deskriptif Kuantitatif. Menurut Burhan Bungin (2015) “Penelitian deskriptif kuantitatif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan, menjelaskan, atau meringkaskan berbagai kondisi, situasi, fenomena, atau berbagai variabel penelitian menurut kejadian sebagaimana adanya yang dapat dipotret, diwawancara, diobservasi, serta yang dapat diungkapkan melalui bahan-bahan dokumenter.” Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Data Kualitatif

Data kualitatif menurut Suliyanto (2005) yaitu,data dalam bentuk kata-kata atau bukan bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti jawaban kuesioner dari responden yang disebarakan adalah karyawan PT Tigaraksa Satria Tbk,Tegal.

2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif menurut Suliyanto (2005)³⁰ yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka dan merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti hasil dari perhitungan kuesioner yang didapat. Datanya berupa nilai atau skor terkait masalah yang dibahas pada Tugas Akhir ini.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya, Sugiyono (2012) . Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Tigaraksa Satria Tbk, Tegal yaitu 40 orang karyawan.

3.4.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2012), sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tertentu. Unit analisa dari penelitian ini adalah karyawan PT Tigaraksa Satria, Tbk Tegal. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus representative (mewakili). Dari jumlah populasi penelitian sebanyak 40 orang maka digunakan teknik sampling jenuh, yaitu teknik penentuan sampel dimana semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.

3.4.3 Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Data Primer

Data Primer menurut Usman Rianse dan Abdi (2012)⁽²¹⁾ adalah data yang didapat dari sumber pertama atau sumber asli. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti hasil penyebaran kuesioner kepada sampel yang telah di tentukan yaitu karyawan PT Tigaraksa Satria.

2) Data Sekunder

Data sekunder menurut Suharyadi dan Purwantu (2011)⁽²²⁾ adalah data yang sudah diterbitkan atau digunakan pihak lain. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti dokumen pengendalian internal atas piutang.

3.5 Teknik pengumpulan data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

1. Kuisisioner

Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2016). Penelitian ini menggunakan tipe angket tertutup, yang artinya jawaban kuisisioner sudah disediakan sehingga responden dapat memilih salah satu alternatif jawaban dari setiap

pernyataan. Cara pengisian kuisioner bisa dilakukan dengan memilih pada salah satu jawaban yang telah disediakan. Skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala Likert. Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator per variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun itemitem instrumen yang dapat berupa pertanyaan atau pernyataan. Sugiyono (2016) mengatakan bahwa, Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok tentang fenomena sosial.

2. Wawancara

Wawancara menurut Suliyanto (2004) yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini.

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka menurut Sugiyono (2012) merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literature-literatur ilmiah.

3. 6 Definisi operasional variable

1. Variabel Independen (Variable X)

Variabel ini adalah variabel bebas yang keberadaanya tidak dipengaruhi variabel lain. Dalam penyusunan penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah " Sistem Informasi Akuntansi Penjualan". Indikator variabel ini adalah unsur sistem informasi akuntansi penjualan.

2. Variabel Dependen (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.

3.7 Metode Analisis Data

Penelitian ini termasuk dalam penelitian Deskriptif Kuantitatif. Menurut Burhan Bungin (2015) "Penelitian deskriptif kuantitatif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan, menjelaskan, atau meringkaskan berbagai kondisi, situasi, fenomena, atau berbagai variabel penelitian menurut kejadian sebagaimana adanya yang dapat dipotret, diwawancara, diobservasi, serta yang dapat diungkapkan melalui bahan-bahan 09dokumenter."

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Dalam penelitian ini perhitungan menggunakan program SPSS (Statistical Program for Social Science) atau program statistika

untuk ilmu-ilmu sosial versi 21. Adapun langkah – langkah analisis regresi linier berganda yang digunakan yaitu:

a) Uji Coba Instrumen

1) Uji Validitas

Uji validitas merupakan suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau keabsahan suatu alat ukur. Perhitungan validitas instrumen didasarkan perbandingan antara r hitung dan r tabel. Apabila r hitung lebih besar dari r tabel pada signifikan 5% maka data bias dikatakan valid. Sebaliknya, jika r hitung lebih kecil dari r tabel maka data tidak valid. Pengujian validitas dilakukan dengan bantuan SPSS.⁽²⁸⁾

2) Uji Reliabilitas

Uji Reabilitas merupakan indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Suatu konstruk dikatakan reliable jika memiliki Crobach Alpha $>0,60$.

3.8 Analisis Statistik Deskriptif

Menurut Ghozali (2011) “Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskriptif suatu data dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range (selisih) data.

3.8.1 Uji Asumsi Klasik

Suatu model regresi yang baik harus memenuhi tidak adanya masalah asumsi klasik dalam modelnya. Jika masih terdapat asumsi klasik, maka model

regresi tersebut masih memiliki bias. Jika suatu model masih terdapat adanya masalah asumsi klasik, maka akan dilakukan langkah revisi model ataupun penyembuhan untuk menghilangkan masalah tersebut. Pengujian asumsi klasik akan dilakukan sebagai berikut :

3.8.1.1 Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2016) "uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel independen dan variabel dependen atau keduanya mempunyai distribusinormal atau tidak. Apabila variabel tidak berdistribusi secara normal maka hasil uji statistik akan mengalami penurunan". Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji kolomogorov smirnov untuk mengetahui apakah data dalam penelitian ini merupakan jenis data yang berdistribusi normal.

3.8.2 Analisis Regresi sederhana

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi berperan terhadap pengendalian internal sehingga model analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi linear sederhana yaitu hubungan secara linear antara satu variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Persamaan regresi sederhana adalah sebagai berikut :

$$Y = a + Bx$$

Keterangan ;

Y : variabel dependen yaitu efektivitas pengendalian piutang

X : variabel independen yaitu sistem informasi akuntansi

a: konstanta

b :Koefisien regresi (nilai peningkatan atau penurunan)

3.8.3 Uji Hipotesis

Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat, maka dilakukan pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini menggunakan metode pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dilakukan secara simultan menggunakan uji F.

3.8.3.1 Uji t (Uji Parsial)

Uji t bertujuan untuk melihat secara parsial apakah ada pengaruh signifikan atau tidak terhadap kepuasan konsumen. Hipotesis yang digunakan dalam pengujian penelitian ini adalah :

1. H_0 = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang
2. H_a = Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang.

Dalam pengambilan keputusan dengan dua cara,

a. Dengan membandingkan thitung dan ttabel

- H_0 diterima jika $-ttabel < thitung < ttabel$ $\alpha = 5\%$

- H_0 ditolak (H_a diterima) jika $thitung > ttabel$ atau $thitung < -ttabel$ pada $\alpha = 5\%$

b. Dengan berdasarkan angka signifikansinya

- H_0 diterima jika angka signifikansinya $> 0,05$

- H_0 ditolak (H_a diterima) jika signifikansinya $< 0,05$

Perhitungan uji t secara manual dapat dilakukan menggunakan rumus :

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

Keterangan:

t = t hitung

r = koefisien korelasi

n = jumlah responden

3.8.4 Koefisien Determinasi

Menurut Sugiyono (2016)⁽²⁶⁾ Koefisien Determinasi = R² (Koefisien korelasi pangkat dua) ialah besarnya sumbangan/andil (share) dari X terhadap variasi (naik turunnya) Y. Nilai koefisien determinasi ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

KD = Koefisien Detreminasi

r² = Nilai koefisien korelasi

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran umum PT. Tigaraksa Satria Tbk

4.1.1 Sejarah Ringkas Perusahaan

PT. Tigaraksa Satria Tbk merupakan perusahaan multinasional yang bergerak di bidang penjualan dan distribusi barang yang berpusat di Jakarta. PT Tigaraksa Satria Tbk dikenal sebagai salah satu sales nasional terkemuka dan perusahaan distribusi maju di Indonesia. Merupakan salah satu perusahaan yang beroperasi dalam mendistribusikan makanan, susu bayi, dan kebutuhan rumah tangga, Tigaraksa menjual dan mendistribusikan produk kepada konsumen melalui lebih dari 100 sub-distributor dan penjualan langsung ke outlet modern maupun outlet tradisional. Tigaraksa Satria juga memproduksi produk susu sendiri, yaitu Produgen dan Produgen Chocomax. Pada segmen pakaian perusahaan memproduksi, memasarkan dan mendistribusikan pakaian kasual merek seperti Tira jeans, H&R dan Ocean Line. Berdiri pada tahun 1919 sebagai perusahaan perdagangan dijalankan oleh Mr. Widjaja. Perusahaan ini memulai kegiatan pendistribusiannya sejak tahun 1967.

Perkembangan perusahaan ini semakin meningkat sejak tahun 1987. Perusahaan ini kemudian telah mencatatkan sahamnya untuk pertama kali di Bursa Efek Jakarta dan Surabaya sejak tahun 1990 dengan kode TGKA dan menjadi perusahaan terbuka sejak saat itu. PT Tigaraksa Satria, Tbk memanfaatkan teknologi Enterprise Resources Planning (ERP) dan sistem layanan

online untuk memaksimalkan penjualan dan pendistribusian barang agar menjadi lebih cepat dan mudah. PT Tigaraksa Satria, Tbk memegang peranan penting dalam pasaran Indonesia. Terbukti bahwa perusahaan ini menjadi salah satu dari lima besar perusahaan Sales and Distribution terbesar di Indonesia. Cakupan wilayah distribusi Tigaraksa Satria telah meluas hingga mencapai seluruh pelosok di Nusantara. Dan untuk wilayah Jawa Tengah.

4.2 Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis melakukan pengolahan data dalam bentuk angket yang terdiri dari 6 item untuk pernyataan sistem informasi akuntansi (X), 6 item untuk pernyataan pengendalian piutang (Y). Angket yang disebar ini diberikan kepada 40 orang karyawan PT Tigaraksa Satria pada bagian akuntansi dan bagian penjualan sebagai sampel penelitian

a. Karakteristik Responden

Sampel penelitian pengukuran pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Tigaraksa Satria Tbk. Bagian ini menyajikan informasi mengenai gambaran secara umum responden berdasarkan jenis kelamin, umur dan masa kerja. Berikut ini adalah penjelasan masing-masing konsumen.

1) Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Penyajian data jawaban responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel

Tabel 4.1 hasil data responden berdasarkan jenis kelamin

| | Jenis | Kelamin | | | |
|-------|-----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| valid | | frequency | Percent | Valid percent | Cumulative percent |
| | Laki-laki | 28 | 70.0 | 70.0 | 70.0 |
| | Eremuan | 12 | 30.0 | 30.0 | 100.0 |
| | Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

Dari data diatas menunjukkan bahwa jenis kelamin laki-laki sebanyak 28 orang (70.%) dan jenis kelamin perempuan sebanyak 12 orang (30 %) . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa total responden laki-laki memiliki pengaruh yang cukup besar daripada responden perempuan.

Karakteristik responden berdasarkan umur

Penyajian data responden berdasarkan umur dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel

Tabel 4.2 hasil data responden berdasarkan umur

| Umur | | frequency | Percent | Valid percent | Cumulative percent |
|-------|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | <30 tahun | 10 | 25.0 | 25.0 | 25.0 |
| | 30-40 tahun | 28 | 70.0 | 70.0 | 95.5 |
| | > 40 tahun | 2 | 5.0 | 5.0 | 100,0 |
| | Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

Data diatas menunjukkan bahwa usia responden, frekuensi responden berusia >30 tahun sebesar 25 % ,usia 30-40 tahun sebesar 70 % usia >40 tahun

sebesar 5%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan PT Tigaraksa Satria Tbk berusia 30- 40 tahun atau sebesar 70%

3. Karakteristik responden berdasarkan masa kerja

Tabel 4.3 hasil data responden berdasarkan masa kerja

| | Masa kerja | | | | |
|-------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | | Frequency | Percent | valid percent | Cumulative percent |
| | 1-2 thn | 8 | 20.0 | 20.0 | 20.0 |
| | 3-5 thn | 32 | 80.0 | 80.0 | 100,0 |
| | Total | 40 | 100,0 | 100,0 | |

Dari data diatas menunjukkan masa kerja responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini,responden yang memiliki masa kerja 1-2 tahun sebanyak 8 orang (20.0%) ,dan responden yang memiliki masa kerja 3-5 tahun sebanyak orang 32 orang (80.0%) . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa total responden dengan masa kerja 3-5 tahun memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap masa kerja karyawan lainnya.

B. Hasil tanggapan Responden terhadap variabel penelitian.

Variabel-variabel dalam penelitian ini terdiri dari 2 variabel,yaitu sistem informasi akuntansi (X) dan pengendalian piutang (Y). Deskripsi data setiap pernyataan akan menampilkan jawaban setiap responden terhadap item pernyataan yang akan diberikan penulis keadaan responden. Berikut ini penulis sajikan tabel hasil angket yang telah disebarakan yaitu :

4.2.1 Uji instrumen penelitian

4.2.1.1 Uji validitas dan Reliabilitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui tingkat kevalidan dari instrument (kuesioner) yang digunakan dalam pengumpulan data. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2011).

Tinggi rendahnya validitas suatu instrumen kuesioner dapat diukur melalui faktor loading dengan bantuan computer *SPSS*. Faktor loading adalah korelasi item-item pertanyaan dengan konstruk yang diukurnya. Jika nilai faktor loading lebih besar atau sama dengan 0,5 ($\geq 0,5$) maka indikator yang dimaksud valid dan berarti bahwa indikator tersebut signifikan dalam mengukur suatu konstruk. Untuk menguji apakah terdapat korelasi antar variabel digunakan *Uji Bartlett Test of Sphericity*. Jika hasilnya signifikan $\geq 0,5$ berarti matrik korelasi memiliki korelasi signifikan dengan sejumlah variable

Adapun uji validitas dari variabel yang penulis gunakan dalam penelitian, terlihat pada tabel uji validitas dari setiap variabel yang digunakan, berikut ini:

Tabel 4.4 hasil Uji Validitas instrumen sistem informasi akuntansi (X)

| Item pertanyaan | R hitung | R tabel | Keterangan |
|-----------------|----------|---------|------------|
| P1 | 0,808 | 0,312 | Valid |
| P2 | 0,681 | 0,312 | Valid |
| P3 | 0,759 | 0,312 | Valid |
| P4 | 0,692 | 0,312 | Valid |
| P5 | 0,827 | 0,312 | Valid |
| P6 | 0,784 | 0,312 | Valid |

Sumber Data : Data diolah,SPSS.2021

Dari data diatas, maka dapat jelaskan dasar pengambilan keputusannya sebagai berikut :

- a. Jika nilai rhitung $>$ rtabel maka instrumen data dikatakan valid
- b. Jika nilai rhitung $<$ rtabel maka instrumen data dikatakan tidak valid

Untuk mendapatkan rtabel, maka penulis akan menghitung nilai df, dimana jumlah responden sebanyak 40 orang, dengan taraf signikansi 5%. Artinya untuk menentukan $df = \text{jumlah responden} - \text{dikurangi dengan variabel yang digunakan}$, maka $df = 40 - 2 = 38$, jadi $df : 38$ kemudian akan dicari pada R statistik dengan urutan $df : 38$ dengan signifikasi 5%, ditemukan hasil . Maka dari dasar ini kemudian dapat diketahui bahwa :

1. Untuk pertanyaan 1 nilai rhitung $0,808 >$ dari rtabel $0,312$ dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 1 dikatakan valid
2. Untuk pertanyaan 2 nilai rhitung $0,681 >$ dari rtabel $0,312$ dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 2 dikatakan valid
3. Untuk pertanyaan 3 nilai rhitung $0,759 >$ dari rtabel $0,312$, dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 3 dikatakan valid
4. Untuk pertanyaan 4 nilai rhitung $0,692 >$ dari rtabel $0,312$, dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 4 dikatakan valid
5. Untuk pertanyaan 5 nilai rhitung $0,827 >$ dari rtabel $0,312$, dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 5 dikatakan valid
6. Untuk pertanyaan 6 nilai rhitung $0,784 >$ dari rtabel $0,312$, dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 5 dikatakan valid

Dari data ini kemudian penulis menarik kesimpulan untuk validitas instrumen variabel sistem informasi akuntansi (X) **di katakan valid.**

Berikutnya untuk validitas variabel efektivitas pengendalian piutang (Y) sebagai berikut :

Tabel 4.5 hasil uji Validitas variabel Y

| Item pertanyaan | R hitung | R table | keterangan |
|-----------------|----------|---------|------------|
| P1 | 0,759 | 0,312 | Valid |
| P2 | 0,661 | 0,312 | Valid |
| P3 | 0,614 | 0,312 | Valid |
| P4 | 0,699 | 0,312 | Valid |
| P5 | 0,605 | 0,312 | Valid |
| P6 | 0,686 | 0,312 | Valid |

Sumber Data : Data diolah, SPSS.2021

Dari data diatas, maka dapat jelaskan dasar pengambilannya sebagai berikut :

- a. Jika nilai rhitung > rtabel maka instrumen data dikatakan valid
- b. Jika nilai rhitung < rtabel maka instrumen data dikatakan tidak valid

Untuk mendapatkan rtabel, maka penulis akan menghitung nilai df, dimana jumlah responden sebanyak 40 orang, dengan taraf signifikansi 5%. Artinya untuk menentukan $df = \text{jumlah responden} - \text{variabel yang digunakan}$, maka $df = 40 - 2 = 38$, jadi $df : 38$ kemudian akan dicari pada R statistik dengan urutan $df : 38$ dengan signifikansi 5%, ditemukan hasil 0,312 Maka dari dasar ini kemudian dapat diketahui bahwa :

1. Untuk pertanyaan 1 nilai rhitung 0,759 > dari rtabel 0,312 dengan taraf signifikansi $0,000 < \text{dari } 0,05$, maka pertanyaan 1 dikatakan valid

2. Untuk pertanyaan 2 nilai rhitung $0,661 >$ dari rtabel $0,312$ dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 2 dikatakan valid
3. Untuk pertanyaan 3 nilai rhitung $0,614 >$ dari rtabel $0,312$ dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 2 dikatakan valid.
4. Untuk pertanyaan 4 nilai rhitung $0,699 >$ dari rtabel $0,312$, dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 4 dikatakan valid
5. Untuk pertanyaan 5 nilai rhitung $0,605 >$ dari rtabel $0,312$, dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 5 dikatakan valid
6. Untuk pertanyaan 6 nilai rhitung $0,686 >$ dari rtabel $0,312$, dengan taraf signifikansi $0,000 <$ dari $0,05$, maka pertanyaan 6 dikatakan valid

Dari data ini kemudian penulis menarik kesimpulan untuk validitas instrumen variabel pengendalian piutang (Y) **di katakan valid.**

Selain dari uji validitas, maka penulis juga melakukan uji reabilitas terhadap data yang di analisis berikut hasil uji reabilitas dari yang dilakukan dengan SPSS.21 terlihat datanya pada tabel berikut :

Selain dari uji validitas, maka penulis juga melakukan uji reabilitas terhadap data yang di analisis berikut hasil uji reabilitas dari yang dilakukan dengan SPSS.21 terlihat datanya pada tabel berikut :

Uji Reabilitassistem informasi akuntansi (X) dan efektivitas pengendalian piutang (Y)

Tabel 4.6 hasil uji Reliabilitas

| Variabel | Cronbach's Alpha | <i>Standardized</i> | keterangan |
|----------|------------------|---------------------|------------|
| X | 0,852 | 0,6 | Realibel |
| Y | 0,753 | 0,6 | Realibel |

Sumber Data : Data diolah,SPSS.2021

Dari tabel di atas dapat ditarik kesimpulan dari data yang telah di sajikan bahwa :

1. Jika *Cronbach's Alpha* $>$ *Standardized* (0,60), maka data dikatakan realibel
2. Jika *Cronbach's Alpha* $<$ *Standardized* (0,60), maka data dikatakan tidak realibel

Jadi kesimpulan yang dapat di ambil dari pengolahan data melalui spss.21 adalah :

1. Untuk variabel sistem informasi akuntansi (X) menunjukkan bahwa *Cronbach's Alpha* 0,852 $>$ *Standardized* (0,60), maka data dikatakan realibel.
2. Untuk variabel efektivitas pengendalian piutang (Y) menunjukkan bahwa *Cronbach's Alpha* 0,753 $>$ *Standardized* (0,60), maka data dikatakan realibel.

Dari penjelasan uji data validitas dan reabilitas, maka dapatlah kita melakukan analisis regresi dari data yang telah di uji validitas dan reabilitasnya.

4.2.1 UJI NORMALITAS

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah variabel independen dan 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 signifikasinya 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 dengan bantuan program SPSS versi 21 Berikut adalah tabel hasil uji normalitas

Tabel 4.7 hasil uji normalitas

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | Standardized Residual |
|------------------------------------|----------------|-----------------------|
| N | | 40 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | ,0000000 |
| | Std. Deviation | ,98709623 |
| Most Extreme Differences | Absolute | ,123 |
| | Positive | ,061 |
| | Negative | -,123 |
| Test Statistic | | ,123 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | ,130 ^c |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Pembahasan :

Uji normalitas menggunakan uji *statistik one sample kolmogorov-smirnov* dilakukan dengan melihat nilai $ig > 0.05$ data terdistribusi normal. Berdasarkan hasil analisis uji normalitas menggunakan *kolmogorov-smirnov test* menunjukkan nilai asymp Sig.(2-tailed) sebesar $0.130 > \alpha 0,05$ yang berarti

data terdistribusi normal. Ada pengujian normalitas ada regresi berganda, nilai t dari ketiga variabel tersebut dalam bentuk satu nilai. Hal tersebut ditandai dengan dilakukannya transformasi data dalam bentuk standarisasi untuk kemudian di uji normalitas dan menghasilkan standarisasi residual.

4.2.3 Teknik analisis data

4.2.3.1 Analisis regresi linear sederhana

Persamaan regresi sederhana merupakan model hubungan antara variabel tidak bebas (Y) dan variabel bebas (X).

Tabel 4.8 Hasil uji analisis regresi linear sederhana

| Coefficients ^a | | | | | |
|----------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 38,984 | 1,543 | | 25,268 | ,000 |
| SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI | -,930 | ,076 | -,894 | 12,269 | ,000 |

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_PIUTANG

$$Y = 38,984 - 0,930X$$

1. Nilai konstanta sebesar 38,984 yang menunjukkan bahwa jika sistem informasi akuntansi sebesar 0 satuan maka pengendalian internal sebesar 38,984

2. Nilai koefisien regresi sebesar -0,930 menunjukkan bahwa setiap peningkatan pengendalian internal piutang sebesar 1 satuan dapat menyebabkan peningkatan sistem informasi akuntansi sebesar -0,930

4.2.4 Uji Hipotesis

Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat, maka dilakukan pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini menggunakan metode pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dilakukan secara parsial menggunakan uji t.

A. Uji t (Uji Parsial)

Uji t bertujuan untuk melihat secara parsial apakah ada pengaruh signifikan dari variabel sistem informasi akuntansi terhadap variabel efektivitas pengendalian piutang. Hipotesis yang digunakan dalam pengujian penelitian ini adalah :

1. H_0 = sistem informasi akuntansi tidak terdapat kontribusi yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang
2. H_a = sistem informasi akuntansi terdapat kontribusi yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Dalam pengambilan keputusan dengan dua cara,

a. Dengan membandingkan thitung dan ttabel

- H_0 diterima jika $-ttabel < thitung < ttabel$ $\alpha = 5\%$

- H_0 ditolak (H_a diterima) jika $thitung > ttabel$ atau $thitung < -ttabel$ pada $\alpha = 5\%$

b. Dengan berdasarkan angka signifikansinya

- Ho diterima jika angka signifikansinya $> 0,05$

- Ho ditolak (H_a diterima) jika signifikansinya $< 0,05$

Tabel 4.9 Hasil uji hipotesis

Coefficients^a

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|----------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|---------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 38,984 | 1,543 | | 25,268 | ,000 |
| SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI | -,930 | ,076 | -,894 | -12,269 | ,000 |

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_PIUTANG

1. Dengan membandingkan t_{hitung} dan t_{tabel} :

Cara mencari t_{tabel} : $df = n - k = 40 - 2 = 38$

$$\alpha = 5\% = 0,05$$

Berdasarkan hasil uji t dengan melihat nilai t_{hitung} menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar $-12,269 > t_{tabel} 2,024$

Maka menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh secara parsial terhadap efektivitas pengendalian piutang.

2. Dengan menggunakan angka signifikansi (tingkat signifikansi 95%)

Berdasarkan hasil uji t dengan melihat angka signifikansi menunjukkan nilai sig. Sebesar $0,000 < \alpha 0,05$ Maka menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi berpengaruh secara parsial terhadap pengendalian piutang.

4.2.5 Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4.10 Hasil uji Koefisien Determinasi (R^2)

| Model Summary | | | | |
|---|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | ,894 ^a | ,798 | ,793 | 2,884 |
| a. Predictors: (Constant), SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI | | | | |

Sumber : data primer yang diolah 2021

a. Predictors: (Constant), SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI

Tabel diatas menjelaskan besarnya nilai korelasi / hubungan (R) yaitu sebesar 0,894 Dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (Adjusted R square) sebesar 0 ,793 yang mengandung arti bahwa pengaruh variabel bebas (sistem informasi akuntansi) terhadap variabel terikat (efektivita pengendalian piutang) adalah sebesar 79,3% dan sisanya sebesar 20,7% lainnya diengaruhi oleh variabel yang tidak diteliti

4.2 Pembahasan

Salah satu sumber daya yang dimiliki perusahaan yaitu penjualan secara kredit sehingga perlu adanya penanganan atau pengendalian untuk efektivitas operasional perusahaan karena apabila piutang terlalu banyak kemungkinan tidak tertagihnya semakin besar, sehingga perlu adanya pengendalian piutang untuk menghindari piutang tidak tertagih. 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 di sengaja akibat kelemahan 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).

Berdasarkan pengujian hipotesis yang telah dilakukan menemukan adanya pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang PT Tigaraksa Satria Tbk. Hal ini dibuktikan dengan adanya nilai thitung sebesar -12,269 yang lebih besar dari ttabel sebesar 2.024 dengan taraf signifikan yang kurang dari 0.05. Kemudian hasil koefisien determinasi (adjusted R square) menunjukkan sistem informasi penjualan mampu memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 79,3% dan sisanya sebesar 20,7% lainnya dipengaruhi oleh variabel yang tidak diteliti. Dengan dibuktikanya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang ,hal ini dibuktikan dengan adanya 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.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi terhadap efektifitas pengendalian piutang . nilai Sig.(2-tailed) setiap variabel sistem informasi akuntansi (X) dan variabel efektivitas pengendalian piutang (Y) adalah $> 0,05$. Hasil uji reliabilitas dapat diketahui bahwa secara keseluruhan variabel X dan Y memiliki nilai *cronbach's alpha* $> 0,60$. Variabel X dengan nilai 0,852 dan variabel Y dengan nilai 0,753 sehingga dikatakan reliabel.

Nilai adjusted R square sebesar 0,793 yang menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi dapat menjelaskan efektivitas pengendalian piutang sebesar 79,3% sedangkan sisanya sebesar 20,7% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. H_a diterima yaitu “terdapat pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian piutang”.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, disimpulkan bahwa ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Tigaraka atria Tbk Tegal . Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan penting terhadap efektivitas pengendalian piutang. Maka dalam hal ini penulis dapat menyarankan sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

a. Untuk PT. Tigaraka satria Tbk Tegal agar perlu adanya peningkatan pemahaman tentang sistem informasi akuntansi oleh karyawan, mengadakan program-program pendidikan dan pelatihan untuk para karyawan yang sesuai dengan bidangnya sehingga kemampuan dan keterampilan karyawan tetap terpelihara dan dapat meningkatkan kemajuan perusahaan.

b. Perlu adanya evaluasi atas kebijakan manajemen dalam mengotorisasi pemberian kredit kepada pelanggan dan kebijakan jadwal dalam penagihan piutang dan pemberian sanksi tegas kepada agen distributor yang menunggak melebihi batas jatuh tempo agar tidak terjadi piutang yang bertumpuk.

2. Bagi Penelitian Mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh penulis dalam penelitian ini, maka diharapkan pada penelitian selanjutnya untuk menambahkan variabel lain atau faktor-faktor lain dan memperluas lingkup penelitian agar hasil yang diperoleh dapat lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Fidyawati,Abdjul. (2012).*Pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian piutang PT HASJRAT ABADI PROVINSI GORONTALO*.FEKON Universitas Negeri Gorontalo.
- Ariawan.(2010).*Sistem Informasi Manajemen*. Gorontalo: Fekon UNISAN
- Bahri, Syaiful.(2016).*Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET
- Diana, Anastasia dan Lilis Setiawati.(2012).*Sistem Informasi Akuntansi*.Yogyakarta: Andi Publisher.
- Gondodiyoto,Sanyoto.(2009).*Pengelolaan Fungsi Audit Sistem Informasi*.Jakarta: Mitra Wacana Media
- Haryono.(2011).*Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Bagian Penerbit YKPN
- Ismail, Moch Nurdin dan Dudi Pratomo.(2012) *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. INTI (PERSERO)*.(Jurnal, Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Telkom
- Itsna Muflikhah.(2018).*Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills*.(Skripsi, Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Makassar,
- Kasmir.(2015).*Analisa Laporan Keuangan*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada
- Nanda Rizky.(2014).*Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Akzo Nobel Wood Finishes And Adhesives Indonesia*. (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan)
- Nugroho Fitriantoro, *Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi.
- Mailani.(2014).*Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (Studi Kasus PT. Sugih Perdana Wisesa*

Palembang).(Laporan Akhir, Fakultas Ekonomi Politeknik Negeri Sriwijaya)

Mardi.(2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia,

Maretha, Elizabeth Lucky. (2007) *Akuntansi Dasar 1*. Jakarta: PT Grasindo

Marom, Chairul.(2002). *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Jakarta : PT. Prenhallindo

Muasarah, Latifatul. (2010) *Aspek-Aspek Efektivitas*.Yogyakarta: Literatur Buku

Mujilan ,Agustinus. (2012).*Sistem Ekonommi Akuntansi*. Madiun: WIMA Pers

Mulyadi. (2015).*Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat

Musthafa.(2015). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : CV. Andi OffSet.

Ranatarisza, Mirza Maulinahardi.(2013). *Sistem Informasi Akuntansi: Aplikasi pada Administrasi Bisnis*. Malang: Tim UB PRESS

Raymond McLeodJr, George P.Schell. (2008). *Sistem Informasi Manajemen*.Jakarta: Salemba Empat

Riyanto. (2001).*Bambang. Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE

Siregar, Saparuddi dan Nurlaila dkk. (2016).*Akuntansi Syariah*. Medan: Madenatera.

Sedarmayanti. (2009).*Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*, Bandung: Mandar Maju.

Siagian, Sondang P.(2000). *Efektivitas Kinerja Yang Baik Bagi Perusahaan*. Bandung: Sinar Offset

LAMPIRAN 1

Kuisisioner Penelitian

PENGANTAR

Perihal : Permohonan pengisian angket

Lampiran : 1 Berkas

Dengan hormat,

Dalam rangka penulisan Tugas Akhir yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Tigaraksa Satria Tbk,maka saya memohon dengan hormat kepada Bapak/Ibu untuk menjawab pertanyaan angket yang telah disediakan.

Jawaban Bapak/Ibu diharapkan Objektif,artinya diisi apa adanya sesuai dengan kondisi yang Bapak/Ibu rasakan.

Oleh karena itu ,data dan identitas Bapak/ Ibu akan dijamin kerahasiannya dan tidak akan mempengaruhi status Bapak/ ibu sebagai karyawan/pimpinan. Demikianlah pengantar ini dibuat. Atas perhatian,bantuan dan kerja sama Bapak/ Ibu,saya ucapkan terima kasih.

Tegal, April 2021

Hormat saya,

Yuliasri Pertiwi

LAMPIRAN 2

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA TEGAL
KUISIONER PENELITIAN**

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP
EFEKTIVITASPENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA SATRIA,Tbk
TEGAL**

No Responden :(diisi oleh peneliti)

Tanggal/bulan/tahun :...../...../.....

Petunjuk pengisian : Jawablah pertanyaan/peryataan dibawah ini dengan mengisi titik-titik yang tersedia dengan memberikan tanda cek (√) pada kotak jawaban yang tersedia. Jawablah pertanyaan/peryataan tersebut dengan sejujurnya . kuisisioner ini hanya digunakan untuk penelitiansemeta.

Identitas Responden :

Nama :
Jenis Kelamin :
Umur :
Lama bekerja :

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP
EFEKTIVITASPENGENDALIAN PIUTANG PT TIGARAKSA SATRIA,Tbk
TEGAL**

Pada bagian ini,saudara/i diminta membubuhkan tanda cek (√) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut saudara/i paling tepat pada kolom yang tersedia.

| Simbol | kategori | Nilai/bobot |
|--------|---------------------|-------------|
| ss | Sangat Setuju | 5 |
| S | Setuju | 4 |
| RRS | Ragu-ragu setuju | 3 |
| TS | Tidak Setuju | 2 |
| STS | Sangat Tidak Setuju | 1 |

DAFTAR PERNYATAAN

5. SISTEM INFORMASI AKUNTANSI (VARIABEL X)

| NO | KETERANGAN | SS | S | RRS | TS | STS |
|----|---|----|---|-----|----|-----|
| 1. | Sistem informasi akuntansi memiliki kemudahan untuk diakses kapanpun | | | | | |
| 2. | Alat-alat yang digunakan dalam perusahaan berhubungan dengan SIA,dapat dikatakan efektif untuk melindungi aset perusahaan | | | | | |
| 3. | Setiap data selalu diproses secara periodik | | | | | |
| 4. | Informasi yang dihasilkan dari penjualan dinilai cukup untuk mendukung keputusan | | | | | |
| 5 | Setiap transaksi yang terjadi dicatat dan di dukung dengan bukti-bukti transaksi | | | | | |
| 6. | Dalam pemrosesan data penjualan,perusahaan sudah menyediakan format/formulir sehingga admin hanya mengisi data sesuai dengan format yang tersedia | | | | | |

2. PENGENDALIAN PIUTANG (VARIABEL Y)

| NO | KETERANGAN | SS | S | RRS | TS | STS |
|----|--|----|---|-----|----|-----|
| 1. | Selama ini sistem pemantauan untuk penagihan piutang dagang telah berjalan dengan baik dan | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| | optimal | | | | | |
| 2. | Adanya pemeriksaan secara periodik atas pengendalian piutang | | | | | |
| 3. | Semua daftar piutang disimpan dan di update oleh orang yang memiliki otoritas pada piutang | | | | | |
| 4. | Dengan bantuan komputer, pemrosesan data dapat dilakukan dengan waktu yang tepat | | | | | |
| 5. | Setiap transaksi piutang dicatat dalam dokumen | | | | | |
| 6. | Transaksi piutang dibukukan dalam berkas induk dan diikhtisarkan dengan benar | | | | | |

LAMPIRAN 3

| SISTEM INFORMASI AKUNTANSI | | | | | | TOTAL X |
|----------------------------|---|---|---|---|---|---------|
| 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 27 |
| 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 27 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 28 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 26 |
| 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 25 |
| 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 22 |
| 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 |
| 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 26 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 12 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 28 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 27 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 25 |
| 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 24 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 25 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 25 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 20 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 3 | 22 |
| 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 24 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 25 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 |
| 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 21 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 |
| 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 22 |

LAMPIRAN 4

| EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG | | | | | | TOTAL Y |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|---------|
| 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 26 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 |
| 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 26 |
| 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 27 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 28 |
| 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 27 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 25 |
| 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 24 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 25 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 25 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 20 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 24 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 25 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 |
| 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 |
| 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 3 | 23 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 29 |
| 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 2 | 4 | 24 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 24 |
| 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 27 |
| 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 |

LAMPIRAN 5

| | | Correlations | | | | | | sistem_informasi_akun tansi |
|----|----------------------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------------------------|
| | | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | |
| P1 | Pearson Correlati on | 1 | ,455 ** | ,559 ** | ,511 ** | ,600 ** | ,549 ** | ,808** |
| | Sig. (2- tailed) | | ,003 | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| P2 | Pearson Correlati on | ,455 ** | 1 | ,380 * | ,403 ** | ,449 ** | ,405 ** | ,681** |
| | Sig. (2- tailed) | ,003 | | ,016 | ,010 | ,004 | ,010 | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| P3 | Pearson Correlati on | ,559 ** | ,380 * | 1 | ,339 * | ,498 ** | ,661 ** | ,759** |
| | Sig. (2- tailed) | ,000 | ,016 | | ,032 | ,001 | ,000 | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| P4 | Pearson Correlati on | ,511 ** | ,403 ** | ,339 * | 1 | ,582 ** | ,319 * | ,692** |
| | Sig. (2- tailed) | ,001 | ,010 | ,032 | | ,000 | ,045 | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| P5 | Pearson Correlati on | ,600 ** | ,449 ** | ,498 ** | ,582 ** | 1 | ,646 ** | ,827** |
| | Sig. (2- tailed) | ,000 | ,004 | ,001 | ,000 | | ,000 | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| P6 | Pearson Correlati on | ,549 ** | ,405 ** | ,661 ** | ,319 * | ,646 ** | 1 | ,784** |

| | | | | | | | | |
|-----------------------|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | ,010 | ,000 | ,045 | ,000 | | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| sistem_informasi_akun | Pearson | ,808 | ,681 | ,759 | ,692 | ,827 | ,784 | 1 |
| tansi | Correlation | ** | ** | ** | ** | ** | ** | |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

| | | | | | | | | |
|----------------------------------|-----------------|------|------|------|------|------|------|--------|
| P4 | Pearson | ,42 | ,48 | ,30 | 1 | ,40 | ,22 | |
| | Correlation | ,8** | ,2** | ,6 | | ,9** | ,2 | ,699** |
| | Sig. (2-tailed) | ,006 | ,002 | ,055 | | ,009 | ,168 | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| P5 | Pearson | ,36 | ,27 | ,02 | ,40 | 1 | ,33 | |
| | Correlation | ,4* | ,1 | ,3 | ,9** | | ,7* | ,605** |
| | Sig. (2-tailed) | ,021 | ,091 | ,887 | ,009 | | ,033 | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| P6 | Pearson | ,48 | ,38 | ,37 | ,22 | ,33 | 1 | |
| | Correlation | ,5** | ,3* | ,4* | ,2 | ,7* | | ,686** |
| | Sig. (2-tailed) | ,002 | ,015 | ,017 | ,168 | ,033 | | ,000 |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| efektivitas_pengendalian_piutang | Pearson | ,75 | ,66 | ,61 | ,69 | ,60 | ,68 | |
| | Correlation | ,9** | ,1** | ,4** | ,9** | ,5** | ,6** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

LAMPIRAN 7

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| ,753 | ,756 | 6 |

HASIL UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | | Standardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-----------------------|
| N | | 40 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | ,0000000 |
| | Std. Deviation | ,98709623 |
| Most Extreme Differences | Absolute | ,123 |
| | Positive | ,061 |
| | Negative | -,123 |
| Test Statistic | | ,123 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | ,130 ^c |

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

HASIL UJI KOEFISIEN

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | ,894 ^a | ,798 | ,793 | 2,884 |

- a. Predictors: (Constant), SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI

LAMPIRAN 8**HASIL REGRESI LINEAR SEDERHANA**

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|--------------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|---------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 38,984 | 1,543 | | 25,268 | ,000 |
| | SISTEM_INFORMASI_AK UNTANSI | -,930 | ,076 | -,894 | -12,269 | ,000 |

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_PIUTANG

HASIL UJI HIPOTESIS (UJI PARSIAL)

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|--------------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|---------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 38,984 | 1,543 | | 25,268 | ,000 |
| | SISTEM_INFORMASI_AKU NTANSI | -,930 | ,076 | -,894 | -12,269 | ,000 |

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS_PENGENDALIAN_PIUTANG