



**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG
PADA PT SAF INDONUSA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains

Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

SITI HALIFAH

1615100128

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : SITI HALIFAH
N.P.M : 1615100128
PROGRAM STUDI : AKUTANSI S1(STRATA SATU)
JUDUL : PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT
INDONUSA MEDAN

Medan, Agustus 2021

Ketua Program Studi

(Dr. Rahima Br. Purba, SE., M.Si., AK.,
CA)

Dekan Fakultas Sosial Sains

(Dr. Onny Medaline, S.H., M.Kn.)

Pembimbing I

(Heriyati Chrisna, SE., M.Si)

Pembimbing II

(Dr. Rahima Br. Purba, SE., M.Si.,
AK., CA)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH PANITIA UJIAN SARJANA
LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS UNIVERSITAS PEMBANGUNAN
PANCA BUDI
MEDAN

PENGESAHAN UJIAN

NAMA : SITI HALIFAH
N.P.M : 1615100128
PROGRAM STUDI : AKUTANSI S1(STRATA SATU)
JUDUL : PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT
INDONUSA MEDAN

Medan, Agustus 2021

Ketua Program Studi

(Dr. Rahma Br. Purba, SE., M.Si.,AK.,CA)

Anggota I

(Heriyati Christina, SE., M.Si)

Anggota II

(Dr. Rahma Br. Purba, SE., M.Si.,AK.,CA)

Anggota III

(Hernawaty, S.E., MM)

Anggota IV

(Suwarno, SE., MM)

SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

Dengan ini saya Ka.LPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor : 7594/13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan,

NB: Segala penyalahgunaan/pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.



Dokumen : PM-UJMA-06-02	Revisi : 00	Tgl Eff : 23 Jan 2019
-------------------------	-------------	-----------------------



SURAT BEBAS PUSTAKA
NOMOR: 4209/PERP/BP/2021

Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan saudara/i:

: SITI HALIFAH

: 1615100128

Semester : Akhir

: SOSIAL SAINS

Prodi : Akuntansi

Yang terhitung sejak tanggal 24 Mei 2021, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku sekaligus terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 24 Mei 2021
Diketahui oleh,
Kepala Perpustakaan



Dokumen : FM-PERPUS-06-01

: 01

Tekad : 04 Juni 2015

Acc jilid lux



Heriyati Chrisna, SE, MSi
PB I 24/09/2021



**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG
PADA PT SAF INDONUSA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**SITI HALIFAH
1615100128**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**







UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL & SAINS
Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4,5 PO.BOX 1099 Telp.(061)50200511 Medan 20122

<http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

UNIV / PTS : Universitas Pembangunan Panca Budi
Fakultas : Sosial Sains
Dosen Pembimbing I : Heriyati Chrisna, S.E.,M.Si
Nama Mahasiswa : Siti Halifah
Jurusan / Program Studi : Akuntansi
No.Stambuk / NPM : 2016 / 1615100128
Jenjang Pendidikan : Strata I
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang di PT.Saf Indonusa

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
25-02-2021	1. Abstrak di perbarui dengan kalimat yang relevan 2. Keaslian penelitian di perbarui 3. Korelasi di data bab 4 di hapus		
10-04-2021	1. Revisian di 4.2 pembahasan jelaskan secara rinci mengenai pembahasan di pt saf indonusa 2. Revisian di bab 5 kesimpulan dan saran perbarui penulisan sesuai dengan panduan		

28-04-2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penambahan deskriptif penelitian terdahulu di bab 1 latar belakang. 2. Perbaikan pembahasan di bab 4 hal.71 3. Perbaikan kesimpulan dan saran di bagian bab 5 		
30-04-2021	Acc sidang meja hijau		

Medan, April 2021

Diketahui / Disetujui Oleh :

Ketua Prodi Akuntansi

Dosen Pembimbing I



Dr. Rahima Br.Purba, SE.,M.Si,Ak.,CA



Heriyati Chrisna, S.E.,M.Si



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL & SAINS

Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4,5 PO.BOX 1099 Telp.(061)50200511 Medan 20122
<http://www.pancabudi.ac.id>

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

UNIV / PTS : Universitas Pembangunan Panca Budi
Fakultas : Sosial Sains
Dosen Pembimbing II : Drs.Abdul Hasyim BB,Ak.,MM
Nama Mahasiswa : Siti Halifah
Jurusan / Program Studi : Akuntansi
No.Stambuk / NPM : 2016 / 1615100128
Jenjang Pendidikan : Strata I
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang di PT.Saf Indonusa

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
17-20/12	Perbaikan Uraian beranda	Ac	
18/12-20	Perbaikan	Ac	
17-20/12	Perbaikan	Ac	
18/12-20	Ac P66	Ac	

Medan, Desember 2020

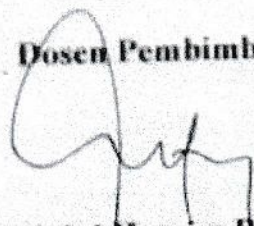
Diketahui / disetujui Oleh :

Ketua Program Studi

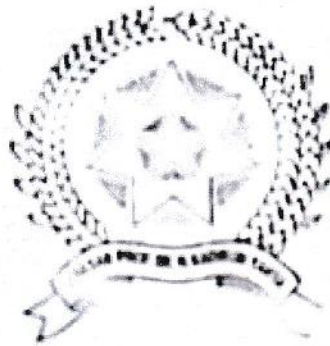


Dr. Rahima Br. Purba, SE, M.Si, AK, AC

Dosen Pembimbing II

 18/12-20

Drs. Abdul Hasyim BB, Ak., MM



Anty
24/21/000
/5

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG
PADA PT SAF INDONUSA MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**SITI HALIFAH
1615100128**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**



Handwritten notes and signatures in blue ink, including a signature and the date "12-20".

**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG
DI PT Saf Indonusa**

PROPOSAL

Oleh :

**SITI HALIFAH
1615100128**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2020**



**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG
DI PT Saf Indonusa**

PROPOSAL

Acc Seminar Proposal

PB I 07/12/2020

Oleh :

**SITI HALIFAH
1615100128**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2020**

Accijit & fax
di B. Simanungkalit, 09/10-2021
- P.
(Alm. Pak Harto (m)).



**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN PIUTANG
PADA PT SAF INDONUSA MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

SITI HALIFAH
1615100128

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**

SURAT PERNYATAAN

Saya Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini :

Nama : SITI HALIFAH
N. P. M : 1615100128
Tempat/Tgl. Lahir : DISKI / 30 juni 1997
Alamat : dusun VI sridadi
No. HP : 081397321397
Nama Orang Tua : TUMIRIN/ASNAH
Fakultas : SOSIAL SAINS
Program Studi : Akuntansi
Judul : Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang di PT Saf Indonusa Medan

Bersama dengan surat ini menyatakan dengan sebenar - benarnya bahwa data yang tertera diatas adalah sudah benar sesuai dengan ijazah pada pendidikan terakhir yang saya jalani. Maka dengan ini saya tidak akan melakukan penuntutan kepada UNPAB. Apabila ada kesalahan data pada ijazah saya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar - benarnya, tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan dibuat dalam keadaan sadar. Jika terjadi kesalahan, Maka saya bersedia bertanggung jawab atas kelalaian saya.

Medan, 28 Mei 2021
Yang Membuat Pernyataan

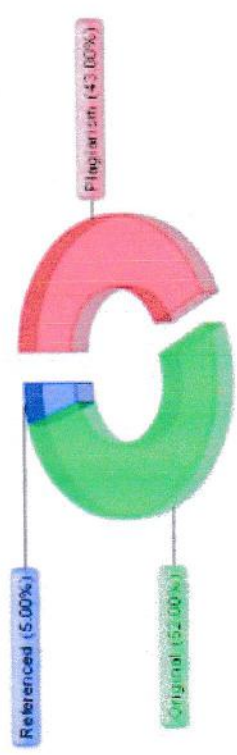

METERAI MESEK
20A-MF034873187
6000
SITI HALIFAH
1615100128

Analyzed document SITHALIFAH_1615100128_AKUNTANSI.docx Licensed to Universitas Pembangunan Panca Budi_License03

- Comparison Preset: Rewrite
- Detected language
- Check type: Internet Check



Detailed document body analysis:
Relation chart:



Distribution graph:



Top sources of plagiarism: 38



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap	: SITI HALIFAH
Tempat/Tgl. Lahir	: DISKI / 30 Juni 1997
Nomor Pokok Mahasiswa	: 1615100128
Program Studi	: Akuntansi
Konsentrasi	: Akuntansi Sektor Bisnis
Jumlah Kredit yang telah dicapai	: 148 SKS, IPK 3.36
Nomor Hp	: 081397321397
Dengan ini mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai berikut :	

No.	Judul
1.	Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang di PT Saf Indonusa Medan

Catatan : Disisi Oleh Dosen Jika Ada Perubahan Judul

*Coret Yang Tidak Perlu



Rektor I,
[Signature]
(Cahyo Pramono, S.T., M.M.)

Medan, 24 Mei 2021

Pemohon,
[Signature]
(Siti Halifah)

Tanggal :
Disetujui oleh:
Dekan
[Signature]
(Dr Onny Medaline, S.P., M.Kn.)

Tanggal :
Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing I:
[Signature]
(Herjaya S. S. S., SE., M.Si)

Tanggal :
Disetujui oleh:
Ka. Prodi Akuntansi
[Signature]
(Dr Bahima dr. Purba, SE., M.Si., Ak., CA.)

Tanggal :
Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing II:
[Signature]
(Drs Abdul Hasyim Batubara, Ak., MM)

No. Dokumen: FM-UPBM-18-02	Revisi: 0	Tgl. Eff: 22 Oktober 2018
----------------------------	-----------	---------------------------



YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

Jl. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PO. BOX 1099 Telp. 061-30106057 Fax. (061) 4514808

MEDAN - INDONESIA

Website : www.pancabudi.ac.id - Email : admin@pancabudi.ac.id

LEMBAR BUKTI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : SITI HALIFAH
NPM : 1615100128
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata Satu
Dosen Pembimbing : Drs Abdul Hasyim Batubara, Ak., MM
Judul Skripsi : Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan

Tanggal	Pembahasan Materi	Status	Keterangan
06 Januari 2021	Acc Seminar Proposal	Disetujui	
24 Mei 2021	Acc Sidang Meja Hijau	Disetujui	
09 Oktober 2021	ACC Jilid Lux	Disetujui	

Medan, 18 November 2021
Dosen Pembimbing,



Drs Abdul Hasyim Batubara, Ak., MM

Hal : Permohonan Meja Hijau

Medan, 19 November 2021
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan
 Fakultas SOSIAL SAINS
 UNPAB Medan
 Di -
 Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SITI HALIFAH
 Tempat/Tgl. Lahir : DISKI / 30 juni 1997
 Nama Orang Tua : TUMIRIN
 N. P. M : 1615100128
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Program Studi : Akuntansi
 No. HP : 081397321397
 Alamat : dusun VI sridadi

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan**, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indek prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 examplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 examplar untuk penguji (bentuk dan warna penjilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan perincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	1,000,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1,750,000
Total Biaya	: Rp.	2,750,000

Ukuran Toga : L

Diketahui/Disetujui oleh :



Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn
 Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Hormat saya



SITI HALIFAH
 1615100128

Catatan :

- 1.Surat permohonan ini sah dan berlaku bila ;
 - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
 - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2.Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Siti Halifah
NPM : 1615100128
Fakultas : Sosial Sains
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Saf Indonusa Me

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain.
2. Memberi izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada UNPAB untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengolah, mendistribusikan dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya perbuat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, Agustus 2021



(SITI HALIFAH)



YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

Jl. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PO. BOX 1099 Telp. 061-30106057 Fax. (061) 4514808
MEDAN - INDONESIA

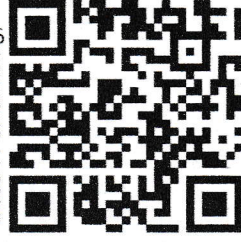
Website : www.pancabudi.ac.id - Email : admin@pancabudi.ac.id

LEMBAR BUKTI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : SITI HALIFAH
NPM : 1615100128
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata Satu
Dosen Pembimbing : Heriyati Chrisna, SE., M.Si
Judul Skripsi : Pengaruh sistem informasi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan

Tanggal	Pembahasan Materi	Status	Keterangan
03 Desember 2020	Acc seminar proposal	Disetujui	
06 Januari 2021	Acc seminar	Disetujui	
24 Mei 2021	ACc sidang meja hijau	Disetujui	

Medan, 18 November 2021
Dosen Pembimbing,



Heriyati Chrisna, SE., M.Si

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Siti Halifah
Tempat/Tanggal Lahir : Diski, 30 Juni 1997
NPM : 1615100128
Fakultas : Sosial Sains
Program Studi : Akuntansi
Alamat : Jl. Sridadi, Gg. Akasia Sunggal

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Agustus 2021

Yang membuat pernyataan,



(SITI HALIFAH)

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan. Perusahaan memerlukan pengendalian yang efektif untuk mengendalikan piutang agar menekan tingginya jumlah piutang tak tertagih pada perusahaan, dan perusahaan juga harus memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan adanya pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan dengan menggunakan pengujian regresi linier sederhana dan pengujian hipotesis (uji t dan koefisien determinasi). Penelitian ini menggunakan metode analisis data regresi linier sederhana dengan menggunakan alat pengolahan data SPSS 16.0. Adapun pengumpulan data dengan cara menyebarkan angket/kuesioner kepada para karyawan pada PT Saf Indonusa Medan yang berjumlah 35 responden. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan di mana nilai signifikansi yang dimiliki sebesar $0,00 < 0,05$, nilai t_{hitung} (6,162) lebih besar dari t_{tabel} (1,692) dan hasil koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa sebesar 53,5% efektivitas pengendalian piutang dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sedangkan sisanya yaitu 46,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam variabel penelitian.

Kata Kunci : Sistem informasi akuntansi penjualan, Efektivitas pengendalian piutang

ABSTRACT

The study discusses the effect of the sales accounting information system which is owned by PT Saf Indonusa Medan. Effective companies to empower so that the rebellion that occurs in the company, and the company must also have a sales accounting information system that makes it easier for companies to carry out sales activities. This study aims to analyze the influence between the accounting information of PT Saf Indonusa Medan using simple linear regression and hypothesis testing (t test and determination test). This study uses a simple linear regression data analysis method using data processing tools SPSS 16.0. While the data method used is quantitative descriptive method. Collecting data by applying a questionnaire to employees at PT Saf Indonusa Medan who require 35 respondents. The results of this study indicate that the positive influence between the accounting information system that has property rights at PT Saf Indonusa Medan has a significance value of $0,00 < 0,05$, the value of t count (6,162) is greater than t table (1,692) and the coefficient of determination (R^2) shows that 53.5% of the effectiveness of controlling accounts receivable is influenced by the sales accounting information system, while the remaining 46.5% is influenced by other variables not included in the research variables.

Keywords : Sales accounting information system, receivables control effectiveness

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang disusun guna memenuhi syarat untuk dapat mencapai gelar sarjana pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan. Shalawat berangkaikan salam tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sebagai motivator dan inspirator terhebat sepanjang zaman. Adapun judul yang penulis sajikan adalah sebagai berikut : **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Saf Indonusa Medan”**.

Penulis menyadari ketidak sempurnaan dalam skripsi ini yang disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki. Maka dengan segala kerendahan hati mengharapkan bantuan dan bimbingan dari semua pihak demi menyempurnakannya. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan SE., M.M., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Ibu Dr. Onny Medaline, S.H, M.Kn. selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Ibu Dr. Rahima br, Purba, SE., M.Si., AK., CA selaku Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan Universitas Pembangunan Panca Budi.

4. Ibu Heriyati Chrisna, SE., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang sudah banyak memberikan arahan, motivasi serta kemudahan dalam proses penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Abdul Hasyim BB, AK., MM. selaku Dosen Pembimbing II, terima kasih banyak atas kesabaran, dukungan, nasehat dan ilmunya yang sangat berguna demi terselesaikannya skripsi ini.
6. Seluruh staf pengajar dan pegawai Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
7. Bapak Richad Cheng, Ibu Linda Janto dan seluruh karyawan staf PT Saf Indonusa Medan, terima kasih sudah memberikan tempat untuk riset penelitian skripsi penulis.
8. Kedua orangtua penulis tercinta, ayahanda Tumirin dan Ibunda Asna selaku motivator terbesar dalam hidup penulis yang tak pernah jemu mendoakan, menyayangi dan mendukung segala apaun serta memberikan perhatian lebih dan terima kasih yang tak terhingga atas segala pengorbanan dan jasa-jasa yang takkan pernah bisa dinilai dan dibalas dengan apapun.
9. Abang dan kakak kandung penulis yang tersayang, Deri Pramana dan Siska Indriani yang selama ini menjadi kakak sekaligus sahabat yang selalu memberikan dukungan moril maupun materil dan doa tanpa henti untuk penulis.
10. Para sahabat tersayang yang sudah anggap penulis seperti keluarga sendiri Frisyanawaty, Rafika Larasaty, Chairunnisa, Ajeng Anjeli Larasati, M. Ridho Sanjaya, Irvansyah, Fajar Ramadhan Lubis, M. Fadillah Ramadhan,

Frandyto, Arif Fianda Hakiki, Hamzah dan Rayi Gusti Nanda. Terima kasih untuk kalian sahabat penulis yang sudah memberikan motivasi untuk menyelesaikan skripsi penulis, semoga persahabatan kita sampai maut yang memisahkan kita semua.

11. Teman-teman seperjuangan angkatan 2016 Windy yurizka putri, Aini Rahma Putri, Rizky Ulisani Sidabutar, Deman Siagian, Novie Natasya, dan Yulfa Vida Yuanda dan teman-teman yang tidak mungkin saya sebutkan satu-persatu, terima kasih untuk bantuan kalian sudah membantu untuk mengajarkan dan membantu menyelesaikan skripsi penulis dan memberikan motivasi dan masukkan yang membuat penulis lebih memahami.

12. Terimakasih untuk orang-orang yang secara tidak langsung telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat sebagai ilmu dan pengetahuan bagi seluruh pembaca sekalian. Terima kasih.

Medan, Agustus 2021

Penulis,

Siti Halifah
NPM. 1615100128

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	7
1.3 Batasan dan perumusan Masalah	8
1.3.1 Batasan Masalah.....	8
1.3.2 Rumusan Masalah	8
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	8
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	9
1.5 Keaslian Penelitian.....	9
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	11
2.1.1 Efektifitas Pengendalian Piutang.....	11
2.1.1.1 Efektifitas	11
2.1.1.2 Pengendalian	12
2.1.1.3 Piutang.....	13
2.1.1.4 Pengertian Efektivitas Pengendalian Piutang.....	17
2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	18
2.1.2.1 Sistem	18
2.1.2.2 Informasi	19
2.1.2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	20
2.1.2.4 Penjualan	23
2.1.2.5 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	31
2.2 Penelitian Terdahulu	32
2.3 Kerangka Konseptual	36
2.4 Hipotesis.....	37

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian	39
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	39
3.2.1 Lokasi penelitian	39
3.2.2 Waktu penelitian	40
3.3 Populasi dan Sampel	40
3.3.1 Populasi	40
3.3.2 Sampel.....	41
3.4 Sumber Dan Jenis Data	42
3.4.1 Sumber Data	42
3.4.2 Jenis Data	42
3.5 Variabel Penelitian Dan Definisi Operasional	43
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	44
3.6.1 Kuesioner (Angket)	44
3.6.2 Dokumentasi.....	45
3.6.3 Uji Validitas	45
3.6.4 Uji Reliabilitas.....	46
3.7 Metode Analisis Data.....	46
3.7.1 Uji Analisis Regresi Sederhana.....	47
3.7.2 Uji Hipotesis.....	48
3.7.2.1 Uji Signifikan Parsial (Uji t)	48
3.7.2.2 Koefisien Determinasi (R^2)	48

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	50
4.1.1 Tinjauan Umum Perusahaan	50
4.1.1.1 Sejarah Singkat PT Saf Indonusa.....	50
4.1.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	52
4.1.1.3 <i>Job Description</i>	54
4.1.1.4 Ruang Lingkup Perusahaan	55
4.1.2 Statistik Deskriptif Dan Karakteristik Responden	58
4.1.3 Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas	61
4.1.3.1 Hasil Uji Validitas.....	61
4.1.3.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	63
4.1.4 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana.....	65
4.1.5 Hasil Uji Hipotesis	66
4.2 Pembahasan.....	68

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	71
5.2 Saran.....	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIODATA

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1	Daftar Angsuran Piutang PT Saf Indonusa Medan Periode 2016 Sampai 2018.....	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	33
Tabel 3.1	Rencana Waktu Penelitian	40
Tabel 3.2	Operasionalisasi Variabel.....	43
Tabel 3.3	Skor Skala Likert.....	45
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	59
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	59
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir ...	60
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja.....	61
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)	62
Tabel 4.6	Hasil Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)	63
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)	64
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Pengendalian Piutang (Y) ...	65
Tabel 4.9	Koefisien Regresi	65
Tabel 4.10	Statistik Deskriptif	66
Tabel 4.11	Uji Hipotesis (Uji T)	67
Tabel 4.12	Uji Hipotesis (Koefisien Determinasi).....	67

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1	Pencapaian Penjualan Perbulan Tahun 2018 5
Gambar 2.1	Flowchart Sistem Penjualan Kredit 29
Gambar 2.2	Kerangka Konseptual..... 37
Gambar 4.1	Logo PT Saf Indonusa 52
Gambar 4.2	Struktur Organisasi PT Saf Indonusa Medan 53

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan setiap bentuk badan usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus-menerus dengan kegiatan utama berupa penjualan barang atau jasa untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba. Menurut Swastha dan Sukotjo (2002:12) “Perusahaan adalah suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan”.

Dalam dunia usaha, banyak perusahaan yang menggunakan strategi dalam meningkatkan pendapatan penjualan dengan memberikan piutang dagang atau penjualan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Pada saat perusahaan melakukan kegiatan penjualan maka kemudian akan timbul yang disebut piutang. Menurut Rudianto (2012:210) “Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang ataupun jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu”.

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang berbeda sesuai dengan kebutuhan masing-masing perusahaan. Perusahaan memerlukan pengendalian yang efektif untuk mengendalikan piutang dagang perusahaan dan perusahaan harus memiliki sistem yang dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional sehari-hari dan membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat berdasarkan informasi yang dibutuhkan untuk mendukung tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Sistem akuntansi menurut Narko (2003:3) “Sistem akuntansi pada umumnya diartikan sebagai jaringan yang terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan, prosedur-prosedur, alat-alat dan sumber daya manusia dalam rangka menghasilkan informasi pada suatu organisasi untuk keperluan pengawasan, operasi maupun untuk kepentingan pengambilan keputusan bisnis bagi pihak-pihak yang berkepentingan”. Sistem informasi akuntansi juga dapat diartikan sebagai sistem yang menyadarkan informasi akuntansi dan keuangan beserta informasi lainnya yang diperoleh dari proses rutin transaksi akuntansi. Informasi-informasi itu 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 yang terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai maupun kredit. Penjualan kredit 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. Penjualan secara kredit merupakan hal yang lazim terjadi, tetapi seringkali jumlah piutang tidak sesuai dengan pencatatan karena kesalahan pengakuan ataupun kesalahan dalam pencatatan sehingga dapat menyebabkan kerugian terutama bila jumlahnya sangat besar. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

PT Saf Indonusa Medan adalah salah satu anak perusahaan dari *Lesaffre Group* yaitu suatu organisasi publik yang bergerak di perusahaan manufaktur,

yakni di bagian bidang pangan. Kegiatan operasional yang dilakukan PT Saf Indonusa Medan adalah salah satunya mengembangkan dan memproduksi *bread improver* yang berkualitas tinggi. PT Saf Indonusa Medan memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh *controller* dengan dilaksanakannya pembuatan daftar tagihan, juga jadwal penagihan secara rutin oleh bagian piutang sesuai dengan jumlah jatuh tempo dan kontrak yang telah disepakati, dan mengirimkan surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan.

Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan posisi piutang dalam perusahaan :

**Tabel 1.1. Daftar Angsuran Piutang PT Saf Indonusa Medan
Tahun 2016 Sampai 2018**

Tahun	Total Piutang	Piutang Tertagih	Piutang Tak Tertagih	Persentase piutang tertagih	Persentase piutang tak tertagih
2016	2.748.498.522	2.717.342.522	31.156.000	98,87%	1,13%
2017	3.235.489.802	3.061.559.760	173.930.042	95,56%	4,44%
2018	5.100.649.415	4.874.273.173	226.376.242	94,62%	5,38%

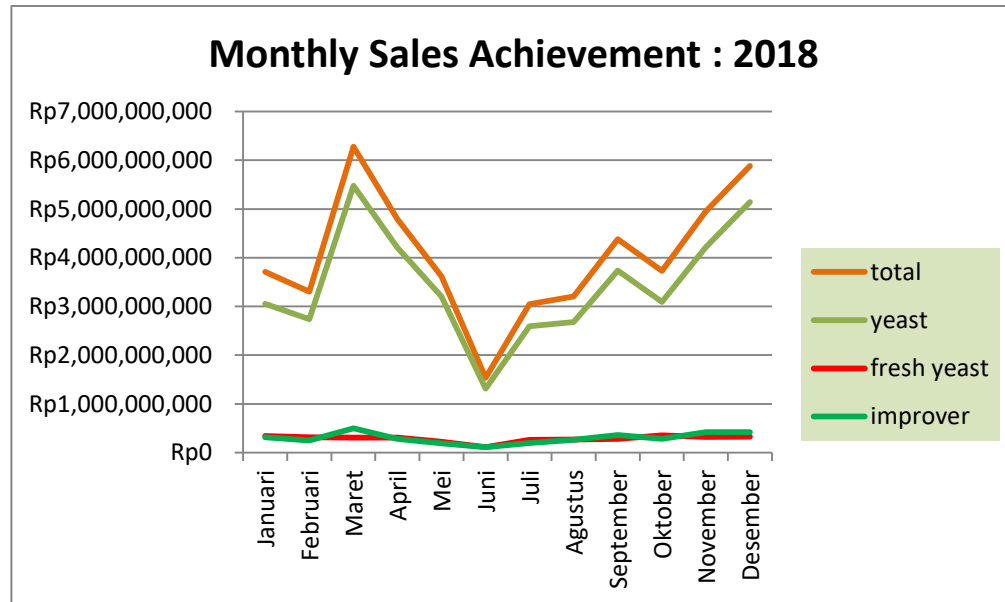
Sumber : PT Saf Indonusa Medan, 2020

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh PT Saf Indonusa Medan adalah meningkatnya jumlah piutang tak tertagih setiap tahun. Piutang tak tertagih pada PT Saf Indonusa Medan dari tahun 2016 sebesar 1,13%, 2017 sebesar 4,44% dan terus meningkat sampai 5,38% pada tahun 2018. Hal ini dapat mengindikasikan lemahnya sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Saf Indonusa Medan.

Maka dari itu, perlu dikaji kembali tentang sistem yang digunakan sehingga fungsi yang terkait dapat berperan sesuai dengan tugasnya masing-masing, sehingga tidak ada penyalahgunaan dan penyelewengan serta hasilnya lebih efektif. Peningkatan jumlah piutang tak tertagih perlu diatasi agar tidak berpengaruh negatif terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya. Sebagaimana yang dijabarkan dalam hasil penelitian Susi Rachmawati (2013) dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Di PT Permata Finance Samarinda” yang menyatakan bahwa efektivitas pengendalian piutang dapat tercapai dengan bantuan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik. Oleh sebab itu, diperlukan peningkatan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan.

Perusahaan melakukan penjualan dengan tujuan mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan dengan mencari dan mempengaruhi pembeli agar pembeli tersebut dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Menurut Kotler dan Amstrong (2008:345) “Harga adalah jumlah semua nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu barang ataupun jasa”. Berikut ini adalah data yang menunjukkan pencapaian penjualan dalam perusahaan :

Gambar 1.1. Pencapaian Penjualan Perbulan Tahun 2018



Sumber : PT Saf Indonusa Medan, 2020

Berdasarkan data penjualan perbulan pada tahun 2018 dapat dilihat bahwa produk *yeast* menempati posisi tertinggi penjualan kemudian disusul dengan produk *fresh yeast* dan *improver* yang berada dalam posisi pencapaian penjualan yang hampir sama. Posisi grafik fluktuatif namun cenderung meningkat. Total penjualan perbulan mencapai posisi tertinggi pada bulan Maret dan terus merosot sampai di posisi terendah pada bulan Juni 2018. Pada bulan Agustus dan Oktober mengalami penurunan kembali lalu terus meningkat sampai Desember 2018.

Dengan meningkatnya penjualan perusahaan diperlukan pengendalian piutang yang memiliki peran penting terhadap penjualan agar penjualan yang terjadi sesuai dengan prosedur dan mampu menghasilkan profitabilitas yang maksimum bagi perusahaan. Pernyataan ini didukung oleh hasil dari penelitian Itsna Mukhlifah (2016) yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Eastern

Pearl Flour Mills” yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang memadai, maka PT Saf Indonusa Medan diharapkan dapat menghasilkan informasi yang berguna untuk kepentingan perusahaan.

Penelitian lain yang serupa telah dilakukan oleh beberapa peneliti lain namun dengan hasil penelitian yang berbeda. Seperti pada hasil penelitian dari Mailani (2014) yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Sugih Perdana Wisesa Palembang” yang menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Juga sebagaimana hasil penelitian dari Dea Sarah Sati Hana’an (2019) yang berjudul “Pengaruh sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan” menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Inti permasalahan dalam penelitian ini adalah terdapat masalah yang terjadi pada sistem informasi akuntansi di perusahaan ini dikarenakan adanya kelemahan pada SDM yang terlalu mudah dalam memberikan syarat serta seleksi pemberian kredit kepada pelanggan, kesalahan informasi yang diberikan bagian sales kepada bagian admin dalam pemesanan barang yang mengakibatkan barang tidak sesuai dengan yang diharapkan, serta kelemahan pada alat atau sistem yang sering *error* yang mengakibatkan kesalahan pada pencatatan dan tingginya tingkat kecurangan

yang disengaja. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dengan mengatur aktivitas perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan. Masalah lain yang juga dihadapi oleh perusahaan adalah meningkatnya jumlah piutang yang tak tertagih setiap tahun. Peningkatan jumlah piutang tak tertagih tersebut perlu segera diatasi agar tidak berpengaruh terhadap kelancaran aktivitas operasional perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas serta adanya perbedaan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT Saf Indonusa Medan dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Saf Indonusa Medan”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas serta untuk memperoleh kejelasan terhadap masalah yang dibahas, penulis mengidentifikasi masalah yaitu :

1. Masih terdapat kelemahan pada SDM yang kurang selektif dalam pemberian kredit kepada pelanggan, sering terjadi kesalahan informasi dalam pemesanan barang, serta kelemahan pada alat atau sistem yang sering *error* mengakibatkan kesalahan pencatatan pada sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Saf Indonusa Medan.

2. Piutang yang tak tertagih mengalami kenaikan setiap tahunnya dari tahun 2016 sampai 2018.

1.3 Batasan Dan Perumusan Masalah

1.3.1 Batasan Masalah

Berdasarkan Identifikasi masalah di atas maka penelitian ini dibatasi agar pembahasannya terarah dan tidak menyimpang dari tujuan yang diinginkan serta guna mempermudah masalah yang akan dibahas, maka penulis membatasi permasalahan dalam penelitian ini yaitu pada sistem informasi akuntansi penjualan yang meliputi sumber daya manusia dan alat, catatan serta informasi yang diterapkan pada PT Saf Indonusa Medan. Juga pada efektivitas pengendalian piutang diantaranya menyediakan data yang dapat dipercaya, meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan, melindungi harta dan catatan perusahaan serta meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen yang dilakukan pada PT Saf Indonusa Medan.

1.3.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu :

Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan?

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

Untuk membuktikan secara empiris pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada :

1. Bagi Peneliti

Merupakan bahan untuk menambah wawasan di bidang sistem informasi akuntansi penjualan dan efektivitas pengendalian piutang dengan teori yang dilakukan di perkuliahan serta mewujudkan skripsi.

2. Bagi Perusahaan

PT Saf Indonusa Medan diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya informasi akuntansi di perusahaan sehingga dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengefektifkan pengendalian piutang perusahaan agar dapat membantu meningkatkan kinerja individu.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat digunakan sebagai referensi dan diharapkan dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk menambah pemahaman dan dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian Susi Rachmawati (2013) dengan judul skripsi “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Permata Finance

Samarinda”. Sementara judul dalam penelitian ini adalah “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Saf Indonusa Medan”. Adapun perbandingan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang dapat dibedakan dari :

1. Waktu Penelitian

Pada penelitian terdahulu waktu penelitian dilakukan pada tahun 2013 dan penelitian sekarang dilakukan pada tahun 2020.

2. Jumlah Sampel Penelitian

Sampel yang digunakan dalam penelitian terdahulu sebanyak 30 responden, sementara dalam penelitian sekarang berjumlah 35 responden.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian pada penelitian terdahulu bertempat di PT Permata Finance Samarinda sementara lokasi penelitian sekarang bertempat di PT Saf Indonusa Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Efektivitas Pengendalian Piutang

2.1.1.1 Efektivitas

Efektivitas dapat diartikan sebagai suatu bentuk perbandingan antara pemanfaatan kemampuan saran perusahaan dengan waktu yang tercapai dalam usahanya untuk mendapatkan hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Menurut Ravianto (2014:11) “Efektivitas ialah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan pengeluaran sesuai dengan yang diharapkan”. Artinya apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya maka dapat dikatakan efektif.

Terdapat aspek-aspek efektivitas yang ingin dicapai dalam suatu kegiatan. Beberapa aspek efektivitas tersebut diantaranya sebagai berikut :

1. Aspek peraturan/ketentuan, yang dibuat untuk menjaga kelangsungan suatu kegiatan berjalan sesuai dengan rencana. Peraturan atau ketentuan merupakan sesuatu yang harus dilaksanakan agar suatu kegiatan dianggap sudah berjalan secara efektif.
2. Aspek fungsi/tugas, individu atau organisasi dapat dianggap efektif jika dapat melakukan tugas dan fungsinya dengan baik sesuai dengan ketentuan. Oleh karena itu setiap individu dalam organisasi harus mengetahui tugas dan fungsinya sehingga dapat melaksanakannya.

3. Aspek rencana/program, suatu kegiatan dapat dinilai efektif jika memiliki suatu rencana yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya rencana atau program, maka tujuan tidak mungkin dapat tercapai.
4. Aspek tujuan/kondisi ideal, kondisi ideal atau tujuan adalah target yang ingin dicapai dari suatu kegiatan dengan berorientasi pada hasil dan proses yang di rencanakan.

2.1.1.2 Pengendalian

Secara umum pengendalian atau pengawasan dilaksanakan sebagai proses untuk mengamati secara terus menerus pelaksanaan kegiatan sesuai dengan rencana kerja yang sudah disusun serta mengadakan koreksi jika terjadi penyimpangan. Menurut Raymond Mc Leod Jr (2008:12) “Pengendalian (*controlling*) merupakan mekanisme yang diterapkan baik untuk melindungi perusahaan dari risiko atau meminimalkan dampak risiko tersebut pada perusahaan jika risiko tersebut terjadi”.

Terdapat 3 jenis pengendalian yang sering dilakukan oleh organisasi untuk pengawasan kegiatannya, diantaranya sebagai berikut :

1. Preventif dan represif, pengendalian preventif dilakukan sebelum kegiatan dilakukan dan sifatnya adalah pencegahan. Sedangkan pengendalian represif dilakukan saat segala sesuatu sudah terjadi, sifatnya evaluasi yang mencegah penyimpangan yang bisa terjadi dimasa yang akan datang.
2. Aktif dan pasif, pengendalian aktif merupakan pengendalian yang dilakukan di tempat kegiatan dilakukan, disaksikan langsung dilokasi.

Sedangkan pengendalian pasif merupakan kebalikan dari pengendalian aktif yaitu tidak dilakukan secara langsung dilokasi. Pengendalian dilakukan dari jarak jauh, orang yang mengendalikan tidak di tempat, pengendalian dilakukan berdasarkan laporan yang diterima.

3. Internal dan eksternal, pengendalian internal dan eksternal berkaitan dengan pihak yang melakukan pengendalian dan yang melakukan pengendalian bisa berasal dari internal ataupun eksternal organisasi. Pengendalian eksternal dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung.

Pengendalian akan memberikan manfaat untuk organisasi, manfaat-manfaat tersebut diantaranya adalah :

1. Mengetahui ada tidaknya penyimpangan pada pemahaman karyawan dalam melaksanakan tugasnya.
2. Mengetahui sebab-sebab terjadinya penyimpangan.
3. Mengetahui sejauh mana program kegiatan sudah dilaksanakan oleh karyawan.
4. Mengetahui apakah waktu dan sumber daya lainnya mencukupi kebutuhan dan telah dimanfaatkan secara efisien.
5. Mengetahui karyawan yang perlu diberikan penghargaan, dipromosikan, atau diberikan pelatihan lanjutan.

2.1.1.3 Piutang

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang, jasa atau pemberian

kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30-90 hari. Piutang dapat juga diartikan sebagai jenis transaksi dalam akuntansi yang mengurus penagihan konsumen yang berhutang kepada seseorang, perusahaan atau organisasi untuk sebuah layanan atau barang yang telah diberikan kepada konsumen.

Menurut Soemarso (2004:338) “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.

Terdapat ciri-ciri piutang yang dapat dianalisis melalui lamanya tanggungan utang yang harus di bayar sebelum waktu yang disepakati, berikut ciri-ciri adanya piutang sebagai berikut :

1. Adanya nilai jatuh tempo, istilah yang menjelaskan penjumlahan dari nilai transaksi utama lalu ditambah dengan nilai bunga yang dibebankan untuk dibayarkan pada tanggal jatuh tempo.
2. Adanya tanggal jatuh tempo, tanggal jatuh tempo dapat diketahui dari lamanya atau umur piutang. Umumnya, penjual menggunakan dua jenis pengukuran umum, yaitu bulan dan hari. Jika berumur bulanan, maka tanggal jatuh temponya sama dengan tanggal pembeli melakukan transaksi kredit tersebut, hanya berbeda bulan. Apabila berumur harian,

maka wajib dilakukan perhitungan untuk menentukan kapan tanggal jatuh temponya secara pasti.

3. Adanya bunga yang berlaku, piutang dapat terjadi dikarenakan pembeli memutuskan melakukan transaksi secara kredit yang menimbulkan bunga. Bunga dibayar sebagai bentuk konsekuensi pembeli yang meminta waktu pembayaran tertentu dan sebagai keuntungan bagi penjual karena sudah bersabar dalam menunggu pelunasan kredit. Untuk besaran bunga sesuai kebijakan dari penjual dalam menentukan tingkat bunga yang dipakai.

Terdapat jenis-jenis piutang, diantaranya sebagai berikut :

1. Piutang usaha, merupakan suatu jumlah pembelian secara kredit dari pelanggan. Piutang muncul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang ditagih dalam waktu 30-60 hari.
2. Piutang wesel, merupakan sebuah penguatan dari piutang dagang, didalam praktiknya, piutang wesel adalah sebuah janji tertulis yang tidak mempunyai syarat untuk membayar sejumlah uang ditanggal tertentu dimasa yang akan datang akibat transaksi jual-beli secara kredit dimasa sekarang.
3. Piutang lain-lain, adalah apapun bentuk dari tagihan yang tidak terklasifikasi dalam jenis piutang dagang dan piutang wesel. Contohnya adalah piutang deviden, piutang bunga, uang muka pembelian, tagihan berlangganan untuk pengembalian tempat barang, dan tuntunan kerugian perusahaan asuransi.

Secara umum piutang dalam diklasifikasikan diantaranya sebagai berikut :

1. Piutang lancar (*current receivables*), yaitu piutang yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.
2. Piutang tidak lancar (*Noncurrent receivables*), yaitu piutang yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

Klasifikasi piutang menurut sumber atau asal terjadinya piutang yaitu sebagai berikut :

1. Piutang dagang (*trade receivables*), yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa. Piutang dagang dapat dibedakan menjadi dua golongan yaitu :
 - a. Piutang usaha (*account receivables*) adalah piutang yang tidak didukung oleh janji untuk membayar secara tertulis. Piutang usaha biasanya ditagih dalam waktu 30-60 hari.
 - b. Wesel tagih (*notes receivables*) adalah piutang yang didukung dengan janji untuk membayar secara tertulis. Wesel tagih biasanya lebih dari 60 hari.
2. Piutang Non Dagang (*nontrade receivables*), yaitu piutang yang timbul dari transaksi-transaksi selain penjualan barang atau penyerahan jasa.

2.1.1.4 Pengertian Efektivitas Pengendalian Piutang

Piutang merupakan hal yang sangat 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.

Menurut Mulyadi (2000:495) “Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi di dalam perusahaan”. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang dengan pengendalian piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

Efektivitas pengendalian piutang memiliki beberapa indikator. Adapun indikator-indikator dari efektivitas pengendalian piutang menurut Dea Sarah Sati Hana'an (2019:45) adalah :

Menyediakan data yang dapat dipercaya

1. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan
2. Melindungi harta dan catatan perusahaan
3. Meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.1.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.1.2.1 Sistem

Sistem menggambarkan kejadian-kejadian yang tidak terpisahkan dari komponen-komponen yang membentuk suatu rangkaian yang utuh dan secara terus menerus untuk membentuk aliran prosedur serta secara fungsional tidak dapat terpisahkan untuk membuat suatu aliran prosedur, serta secara fungsional tidak dapat terpisahkan yang membuat setiap komponen tersebut berdiri pada fungsi-fungsi tertentu untuk mencapai sebuah tujuan tertentu.

Menurut Jogianto (2005:1) “Sistem adalah kumpulan elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu”. Suatu sistem tentunya berkaitan dengan prosedur, prosedur merupakan suatu urutan kegiatan klerikal yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam terhadap transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Yang termasuk dalam kegiatan klerikal yaitu menulis, menggandakan, menghitung, memberi kode, mendaftarkan, memilih, memindahkan dan membandingkan.

Sistem merupakan suatu bentuk integrasi antara satu komponen dan komponen lain karena sistem memiliki sasaran yang berbeda untuk setiap kasus yang terjadi di dalam sistem tersebut. Klasifikasi sistem dari beberapa sudut pandang menurut Jogianto (1998:11) diantaranya sebagai berikut :

1. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem abstrak dan sistem fisik.
Sistem abstrak adalah sistem yang berupa pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik (sistem teologia). Sementara sistem fisik adalah sistem yang ada secara fisik (sistem komputer, sistem akuntansi, sistem produksi dan sistem lainnya).

2. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem alamiah dan sistem buatan manusia.
Sistem alamiah adalah sistem yang terjadi melalui proses alam, bukan buatan manusia. Sementara sistem buatan manusia adalah sistem yang dirancang oleh manusia. Sistem buatan manusia melibatkan interaksi antara manusia dengan mesin disebut *human machine system* atau ada yang menyebutnya dengan nama *man-machine system* (sistem informasi akuntansi).
3. Sistem diklasifikasikan sebagai sistem tertentu dan sistem tidak tentu.
Sistem tertentu beroperasi dengan tingkah laku yang sudah dapat diprediksi. Interaksi diantara bagian-bagian dapat diprediksi dengan pasti sehingga keluaran dari sistem dapat diramalkan (sistem komputer). Sementara sistem tidak tentu adalah sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas.
4. Sistem diklasifikasikan sebagai suatu sistem tertutup dan sistem terbuka.
Sistem tertutup merupakan sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sementara sistem terbuka adalah sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem ini menerima masukan dan menghasilkan keluaran untuk lingkungan luar atau subsistem yang lain. Karena sistem sifatnya terbuka dan terpengaruh oleh lingkungan luarnya, maka suatu sistem harus mempunyai suatu sistem pengendalian yang baik.

2.1.2.2 Informasi

Informasi adalah pengetahuan dari hasil pengolahan data-data yang berhubungan. Aktivitas perusahaan tergantung dari suatu manajemen yang unggul dan profesional maka dibutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi merupakan kombinasi manusia dari fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur dan pengendalian bermaksud jaringan komunikasi yang sangat penting.

Menurut Jogianto (2005:8) “Informasi adalah hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang berguna dan lebih berarti bagi penerimaan yang

menggambarkan suatu kejadian-kejadian (*event*) yang nyata (*fact*) yang di gunakan untuk pengambilan keputusan”. Informasi berbeda dengan data, karena informasi merupakan hasil akhir (*output*) dari suatu sistem informasi. Sedangkan data merupakan bahan yang diolah oleh sistem informasi. Data dapat berupa angka, tulisan, gambar atau bahkan simbol. Tetapi informasi dapat menjadi data untuk *input* bagi sistem lainnya.

Menurut Mashall B. Rommney dan Paul John Steinbart (2000:15) “Informasi yang bernilai dan berarti adalah informasi yang relevan, dapat dipercaya (*reliable*), lengkap (*complete*), tepat waktu (*timely*), dapat dipahami (*understandable*) dan bisa memberikan informasi yang tepat bagi manajemen (*verifiable*)”.

Sistem informasi menurut Romney (2003:3) terdiri dari lima komponen, diantaranya sebagai berikut :

1. Orang-orang yang mengoperasikan sistem tersebut dan melaksanakan berbagai fungsi.
2. Prosedur-prosedur, baik manual maupun yang terotomastisasi yang dilibatkan dalam mengumpulkan, memproses dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. *Software* yang dipakai untuk memproses data organisasi.
5. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, peralatan pendukung dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

2.1.2.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan masing-masing perusahaan. Sistem informasi banyak membawa perubahan dalam organisasi dan proses bisnis, dimana yang

mulanya diolah secara manual atau tradisional oleh manusia dengan seiring perkembangan zaman, terciptanya teknologi yang semakin canggih ditambah dengan transaksi yang semakin beragam pula, kini aktivitas pencatatan tersebut diolah dengan menggunakan teknologi. Menurut Mulyadi (2016:3) “Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang diatur sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen yang akan memudahkan pengelolaan perusahaan”.

Sebagai bagian dari sebuah sistem, akuntansi memiliki tujuan-tujuan perencanaan. Berikut tujuan perencanaan sistem informasi akuntansi menurut pandangan mulyadi (2008:8) :

1. Memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan internal, yang berfungsi untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan dan memperbaiki tingkat keandalan informasi akun.
2. Menyediakan informasi berbentuk laporan (hasil) kinerja manajemen perusahaan bagi pengelolaan kegiatan usaha.
3. Memperbaiki informasi yang di hasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik informasi mengenai mutu, ketepatan penyajian informasi maupun struktur informasinya.
4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Terdapat faktor-faktor yang mendorong perkembangan sistem informasi akuntansi, faktor-faktor tersebut diantaranya yaitu :

1. Sistem informasi memiliki perkembangan data dan peralatan yang baik sehingga memungkinkan sistem ini tidak hanya menyajikan laporan akuntansi keuangan melainkan juga berbasis jenis informasi akuntansi

manajemen dan laporan non keuangan yang sangat penting untuk mendukung pengendalian organisasi.

2. Sistem informasi akuntansi menjadi sangat penting sebagai alat bantu manajemen karena meningkatnya kompleksitas operasional perusahaan.
3. Sistem informasi akuntansi menyajikan bahan untuk proses pengambilan keputusan untuk memperbaiki tempo kegiatan dan tingkat toleransi pelayanan yang semakin rendah sehingga dapat meminimalisir kesalahan pengambilan keputusan.
4. Arus globalisasi kegiatan yang berpengaruh terhadap perusahaan membuat makin dibutuhkan sistem informasi akuntansi untuk menjadi media komunikasi bisnis antar lokasi dan antar negara.

Pengembangan sistem dapat berarti menyusun suatu sistem yang baru untuk menggantikan sistem yang lama secara keseluruhan atau memperbaiki sistem yang sudah ada. Menurut Jogiyanto (1995:35-36), alasan perlunya perbaikan terhadap sistem yang telah ada yaitu :

1. Adanya masalah yang timbul di sistem yang lama
 - a. Ketidakbenaran yang menyebabkan sistem lama tidak dapat beroperasi sesuai dengan yang diharapkan, berupa kecurangan-kecurangan yang disengaja yang menyebabkan tidak amannya harta kekayaan perusahaan dan kebenaran dari data menjadi kurang terjamin dan tidak efisiensinya operasi.
 - b. Pertumbuhan organisasi, diantaranya adalah kebutuhan informasi yang semakin luas, volume pengolahan data yang semakin kompleks, sehingga sistem kurang efektif lagi untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

2. Untuk meraih kesempatan
Kecepatan informasi atau efisiensi waktu dalam keadaan pasar bersaing sangat menentukan keberhasilan strategi dan rencana yang telah disusun. Organisasi perlu menyadari kebutuhan pemanfaatan teknologi informasi.
3. Adanya intruksi-intruksi
Penyusunan sistem yang baru dapat juga terjadi karena adanya instruksi-instruksi dari atas pimpinan ataupun dari luar organisasi, seperti misalnya peraturan pemerintah yang ada.

2.1.2.4 Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan dan kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Menurut Mulyadi (2008:202) “Penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai”. Penjualan juga dapat diartikan sebagai suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjual memindahkan kepemilikan kepada pembeli untuk sejumlah uang yang disebut harga. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar.

Penjualan dilakukan dengan berbagai tujuan penting bagi perusahaan, tujuan penting tersebut diantaranya sebagai berikut :

1. Mendapatkan volume penjualan

Jumlah penjualan perusahaan tentunya diharapkan bisa bertambah setiap bulan atau tahunnya untuk membantu meningkatkan usaha.

2. Mendapatkan Laba

Mendapatkan laba atau keuntungan dari produk yang dijual dengan pengelolaan yang baik, perusahaan atau usaha akan mendapatkan laba yang besar dan mendapatkan pelanggan tetap.

3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Perusahaan mencapai target penjualan yang ditetapkan, tentunya perusahaan akan cepat berkembang. Dibantu dengan peningkatan kinerja dari perusahaan sebagai distributor dalam menjamin kualitas barang yang dijual.

Kemampuan perusahaan dalam menjual menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tersebut tidak mampu menjual maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

Perusahaan mempunyai suatu kegiatan penjualan yang merupakan kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Terdapat beberapa jenis penjualan yang dikenal oleh masyarakat. Jenis-jenis penjualan menurut Basu Swasta (2009:11) diantaranya yaitu :

- a. *Trade Selling*, penjualan yang terjadi apabila produsen dan pedagang memberikan keleluasan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka atau biasa disebut jenis penjualan yang dilakukan oleh pedagang kepada grosir untuk dijual kembali.
- b. *Missionary selling*, usaha untuk meningkatkan pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan, perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam mendistribusikan produk.
- c. *Technical Selling*, usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijual.

- d. *New Business Selling* adalah jenis penjualan yang berusaha membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli.
- e. *Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Adapun bentuk-bentuk penjualan dijelaskan sebagai berikut :

1. Penjualan Tunai

Terdapat fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2001:462), diantaranya :

- a. Fungsi Penjualan, bertanggungjawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran fungsi kas.
- b. Fungsi Kas, bertanggungjawab sebagai penerima kas dari pembeli.
- c. Fungsi Gudang, bertanggungjawab untuk menyimpan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi Pengiriman, bertanggungjawab untuk mengepak barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli.
- e. Fungsi Akunansi, bertanggungjawab untuk mencatat transaksi pada penjualan tunai dan membuat laporan penjualan tunai yang terjadi.

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2001:463-468), diantaranya :

- a. Faktur Penjualan Tunai, digunakan oleh fungsi penjualan sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi ke dalam jurnal penjualan.
- b. Pita Register Kas, digunakan sebagai bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai.
- c. *Credit Card Slip*, diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit berkaitan dengan transaksi penjualan yang telah dilakukan oleh pemegang kartu kredit.

- d. *Bill Of Lading*, merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkatan umum.
- e. Bukti Setor Bank, dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi ke dalam jurnal penerimaan kas.
- f. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan, digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode

2. Penjualan Kredit

Terdapat fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2001: 210-213), diantaranya :

- a. Fungsi Penjualan, bertanggungjawab untuk menerima surat order dari pembeli, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana akan dikirim, serta mengisi surat order pengiriman.
- b. Fungsi Kredit, bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
- c. Fungsi Gudang, bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi Pengiriman, bertanggungjawab untuk menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman dari fungsi penjualan dan bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.
- e. Fungsi Penagihan, bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.
- f. Fungsi Akuntansi, bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2001: 214-216), sebagai berikut :

1. Surat Order Pengiriman Dan Tembusannya
 - a. Surat Order Pengiriman, merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang yang dipesan pembeli.
 - b. Tembusan Kredit (*credit copy*), dokumen ini digunakan untuk memperoleh status kredit kepada pelanggan dan untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.
 - c. Surat Pengakuan, dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada pelanggan untuk memberitahu bahwa ordernya telah diterima dan dalam prose pengiriman.
 - d. Surat Muat (*bill of lading*), dokumen ini digunakan sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.
 - e. Slip Pembungkus (*packing slip*), dokumen ini ditempelkan pada pembungkus barang untuk memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.
 - f. Tembusan Gudang, dokumen ini dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dan menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman, serta untuk mencatat barang yang dijual ke dalam kartu gudang.
 - g. Arsip Pengendalian Pengiriman, tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan. Arsip pengiriman merupakan sumber informasi untuk membuat laporan mengenai pesanan pelanggan yang belum dipenuhi.
 - h. Arsip Indeks Silang, tembusan surat order pengiriman yang diarsipkan secara alfabetik menurut nama pelanggan untuk memudahkan menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pelanggan mengenai status pesannya.

2. Faktur Dan Tembusannya
 - a. Faktur Penjualan, dokumen yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.
 - b. Tembusan Piutang, dokumen yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang ke dalam kartu piutang.
 - c. Tembusan Jurnal Penjualan, dokumen yang dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

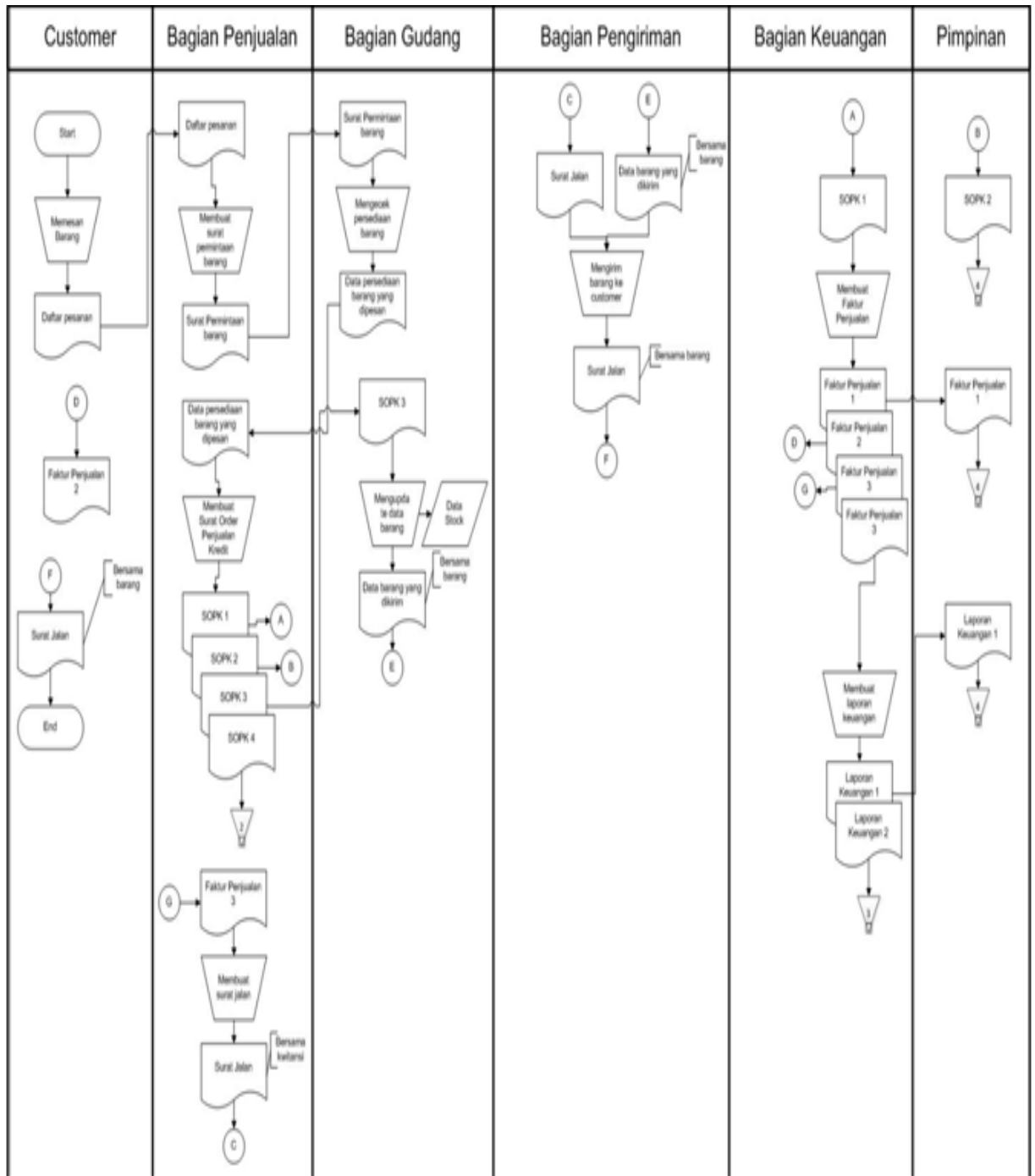
- d. Tembusan Analisis, dokumen yang dikirim oleh fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar untuk menghitung harga pokok penjualan yang dicatat dalam kartu persediaan, untuk analisis penjualan dan untuk perhitungan komisi wiraniaga.
 - e. Tembusan Wiraniaga, dokumen ini dikirimkan oleh fungsi penagihan ke fungsi wairaniaga untuk membantu bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah dipenuhi.
3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
Dokumen ini merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok berasal dari kartu persediaan.
4. Bukti Memorial
Dokumen sumber untuk mencatat harga produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Adapun catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2001:219), diantaranya:

- a. Jurnal Penjualan, catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan.
- b. Kartu Piutang, buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.
- c. Kartu Persediaan, buku pembantu berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.
- d. Kartu Gudang, catatan yang diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.
- e. Jurnal Umum, catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Berikut ini adalah *flowchart* atau bagan alur sistem penjualan kredit :

Gambar 2.1. Flowchart Sistem Penjualan Kredit



Sumber : Mulyadi (2010)

Adapun uraian kegiatan (*operating list*) sistem penjualan kredit dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. *Customer*

Customer melakukan *order* barang yang dikirim ke bagian penjualan dan mendapatkan bukti pembelian. Setelah diproses, *customer* akan menerima kiriman barang dari bagian pengiriman dan jika barang yang diterima sesuai dengan yang dipesan maka *customer* harus menandatangani dan mengembalikan surat jalan juga faktur pembelian ke bagian pengiriman.

2. Bagian Penjualan

Setelah menerima *order* barang dari *customer*, bagian penjualan membuat faktur pembelian yang dirangkap 3, lembar 1 untuk *customer*, lembar 2 untuk bagian gudang dan lembar 3 untuk bagian keuangan. Dari faktur pembelian tersebut, bagian penjualan membuat surat jalan yang dirangkap 3. Lembar 1 dan 2 untuk bagian pengiriman dan lembar 3 untuk bagian gudang. Dari faktur pembelian 1 dan 2 yang diterima dari bagian pengiriman lalu dibuat laporan penjualan rangkap 2, lembar 1 sebagai arsip dan lembar 2 dikirim ke pimpinan.

3. Bagian Gudang

Dari faktur pembelian yang diterima dari bagian penjualan, bagian gudang menyiapkan barang yang dipesan. Barang tersebut dikirimkan ke bagian pengiriman. Bagian gudang juga menerima surat jalan dari bagian penjualan sebagai arsip.

4. Bagian Pengiriman

Setelah menerima barang dari bagian gudang dan surat jalan dari bagian penjualan, lalu barang dikirim bersama surat jalan ke *customer*. Faktur pembelian dan surat jalan yang telah ditandatangani oleh *customer* diberikan ke bagian penjualan.

5. Bagian Keuangan

Menerima faktur pembelian dari bagian penjualan sebagai dasar pembuatan laporan keuangan yang dirangkap 2, lembar 1 diberikan ke pimpinan dan lembar 2 untuk arsip.

6. Pimpinan

Menerima laporan keuangan dari bagian keuangan dan laporan penjualan dari bagian penjualan sebagai arsip.

2.1.2.5 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan alat yang memberikan informasi dan data yang akurat yang harus diterapkan oleh perusahaan perdagangan dan juga sistem informasi akuntansi penjualan merupakan aspek khusus yang menyangkut aktivitas penjualan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam mengambil keputusan terutama di bidang penjualan melalui laporan penjualan dan aktivitas penjualan secara tunai maupun kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Sementara dalam

penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli jika bagian kasir telah menerima uang dari pembeli. Kedua hal tersebut menjadi sumber pendapatan perusahaan yang akan berpengaruh pada perkembangan perusahaan kedepannya.

Sebagai bagian dari sistem, sistem informasi akuntansi terdiri dari beberapa indikator. Indikator merupakan variabel-variabel yang dapat menunjukkan atau mengindikasikan kepada penggunanya tentang kondisi tertentu, sehingga dapat digunakan sebagai pengukur perubahan yang terjadi. Terdapat beberapa indikator dari sistem informasi akuntansi penjualan menurut Susanto (2008:144), diantaranya sebagai berikut :

1. Sumber daya manusia dan alat, manusia merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan dalam pengambilan keputusan apakah sistem dapat dilaksanakan dengan baik atau tidak, manusia juga akan mengendalikan jalannya sistem. Alat merupakan unsur sistem informasi akuntansi yang berperan di dalam mempercepat pengolahan data, meningkatkan ketelitian kalkulasi atau perhitungan dan meningkatkan kerapian bentuk organisasi.
2. Catatan, data yang dihasilkan dari catatan-catatan berupa jurnal-jurnal buku besar dan buku tambahan. Data juga dihasilkan dari formulir-formulir yang digunakan sebagai bukti tertulis dari transaksi.
3. Informasi atau laporan-laporan, hasil akhir dari sistem informasi akuntansi yaitu informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi tersebut antara lain dapat berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, laporan laba ditahan, laporan harga pokok penjualan, daftar saldo persediaan dan sebagainya.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya yang relevan dibuat untuk membandingkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya sebagai referensi untuk penelitian

yang akan dilakukan. Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan untuk penelitian ini dan dikemukakan hasilnya diantaranya sebagai berikut :

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

No.	Nama/Tahun	Judul	Variabel	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Susi Rachmawati (2013) Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Di PT. <i>Permata Finance</i> Samarinda.	Sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian piutang.	Regresi Linier Sederhana	Hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
2.	Itsna Muflikhah (2016) Universitas Negeri Makassar	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. <i>Eastern Pearl Flour Mills</i> .	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit, efektivitas pengendalian piutang.	Regresi Linier Sederhana	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

3.	Dea Sarah Sati Hana'an (2019) Universitas Islam Negeri Sumatera Utara	Pengaruh sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.	Sistem informasi akuntansi penjualan, pengendalian internal, efektivitas pengendalian piutang	Regresi Linier Berganda	Hasil uji t menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, pengendalian internal berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, serta ada pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara bersama-sama terhadap efektivitas pengendalian piutang.
4.	Abdul (2012) Universitas Negeri Gorontalo	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Piutang PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo.	Sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian piutang.	Regresi Linier Sederhana	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
5.	Drs. Ali Nurdin Siregar MA (2014) Universitas Muhammadiyah Tapanuli Selatan	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Perusahaan Metro Padangsidempuan Taun Anggaran 2014	Sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian piutang perusahaan.	Regresi Linier Sederhana	Berdasarkan hasil pengolahan data dan penganalisaan data yang dilakukan dikatakan bahwa ada pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

6.	Mailani (2012) Politeknik Negeri Sriwijaya	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Sugih Perdana Wisesa Palembang.	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit, efektivitas pengendalian piutang	Regresi Linier Sederhana	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sistem informasi akuntansi penerimaan kas tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
7.	Dwi Astuty Dharma Putri Dan Taufik Aziz (2017) Universitas Muhammadiyah Cirebon	Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sistem informasi akuntansi penerimaan kas terhadap efektivitas pengendalian piutang (Studi Kasus Pada PT Tera Data Indonesia)	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit, sistem informasi akuntansi penerimaan kas, efektivitas pengendalian piutang	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sistem informasi akuntansi penerimaan kas berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
8.	Tumpak Stevanus Siregar (2016) Universitas Widyatama	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Electric Wire Indonesia (EWINDO)	sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian piutang	Regresi Linier Sederhana	Hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
9.	Nugroho Fitriantoro (2018) Universitas Muhammadiyah Surakarta	Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk.	sistem informasi akuntansi, efektivitas pengendalian piutang tak tertagih	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi terhadap efektivitas pengendalian piutang tak tertagih.

10.	Asep Awaludin (2020) Universitas Muhammadiyah Sukabumi	Pengaruh Sistem Informasi Kauntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Sukabumi	sistem informasi akuntansi penjualan , efektivitas pengendalian piutang	Regresi Linier Sederhana	Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.
-----	--	---	---	--------------------------	---

2.3 Kerangka Konseptual

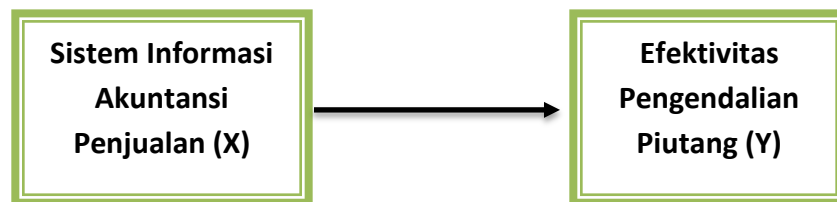
Setelah berbagai teori telah terbentuk maka langkah selanjutnya adalah mengembangkan kerangka teoritis/kerangka konseptual. Kerangka konseptual merupakan fondasi dimana seluruh proyek penelitian didasarkan. Menurut Nursalam (2003) “Kerangka konseptual adalah abstraksi dari suatu realita agar dapat dikomunikasikan dan membentuk suatu teori yang menjelaskan keterkaitan antar variabel (baik variabel yang diteliti maupun yang tidak diteliti)”. Kerangka konsep penelitian digunakan untuk memudahkan jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan membuktikan apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Terdapat hubungan yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian piutang. Dapat dikatakan kedua variabel tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi yang berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang.

Beberapa penelitian yang membuktikan bahwa terdapat pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang diantaranya adalah penelitian dari Abdjul (2012). Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa adanya hubungan atau pengaruh yang positif antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Dan juga penelitian dari Susi Rachmawati (2013) yang membuktikan bahwa hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Berdasarkan masalah yang ada, maka dapat dibuat suatu kerangka pikiran mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan (X) terhadap efektivitas pengendalian piutang (Y) pada PT Saf Indonusa Medan.

Kerangka konseptual regresi linier sederhana dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.2. Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis

Dalam kegiatan penelitian, hipotesis merupakan sesuatu yang harus dilakukan. Hipotesis adalah pernyataan keadaan populasi yang akan diuji

kebenarannya menggunakan data/informasi yang dikumpulkan melalui sampel. Menurut Sugiono (2004:72), “Hipotesis adalah rumusan jawaban sementara dari suatu permasalahan yang sebenarnya dan masih memerlukan pembuktian yang dapat diperoleh dengan melakukan penelitian”. Berdasarkan perumusan masalah, maka hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian merupakan proses yang sistematis meliputi pengumpulan dan analisis informasi (data) dalam rangka meningkatkan pemahaman kita tentang fenomena yang kita minati atau menjadi perhatian kita. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian asosiatif. Menurut Sugiyono (2016:21) “Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variabel atau lebih”. Dalam penelitian ini maka akan dapat dibangun suatu teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala. Sedangkan metode penelitian yang digunakan adalah dengan metode penelitian regresi linier sederhana dikarenakan variabel dalam penelitian ini hanya terdapat satu variabel bebas dan satu variabel terikat. Metode penelitian regresi linier sederhana digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (sistem informasi akuntansi penjualan) terhadap variabel terikat (efektivitas pengendalian piutang).

3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Saf Indonusa Medan yang beralamat di jl. Pulau Menjangan Kawasan Medan Industri Centre BI D/2, Mabar, Medan. Deli. Hal yang mendasari pemilihan PT Saf Indonusa Medan sebagai objek

penelitian karena adanya permasalahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang tak tertagih yang mengalami kenaikan setiap tahunnya. Perusahaan menyediakan sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Dengan demikian hasil penelitian yang diperoleh akan lebih terperinci dan mendalam mengenai permasalahan yang diangkat.

3.2.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini direncanakan mulai dari bulan Februari 2020 sampai dengan bulan Maret 2021, dapat dilihat pada tabel jadwal penelitian berikut :

Tabel 3.1. Rencana Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Feb 20	Jun 20	Jul 20	Ags 20	Sep 20	Nov 20	Des 20	Jan 21	Feb 21	Mar 21
1	Riset awal/pengajuan judul										
2	Penyusunan proposal										
3	Seminar proposal										
4	Perbaikan/acc proposal										
5	Penyebaran angket										
6	Pengolahan data										
7	Penyusunan skripsi/Bimbingan										
8	Acc penelitian										

3.3 Populasi Dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi atau seluruh objek/subjek dalam penelitian yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi tidak hanya manusia tetapi juga benda-benda alam lainnya, dimana anggota

populasi yang terdiri dari manusia disebut subjek penelitian sementara anggota populasi yang terdiri dari benda-benda atau bukan manusia disebut objek penelitian. Menurut Margono (2004:127) “Populasi adalah seluruh data yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti dari ruang lingkup dan waktu yang telah ditentukan”. Populasi yang diteliti adalah seluruh karyawan bagian penjualan sebanyak 14 orang, bagian akuntansi sebanyak 11 orang dan pada bagian gudang sebanyak 10 orang pada PT Saf Indonusa Medan. Maka populasi dalam penelitian ini berjumlah 35 orang.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Menurut Sanusi (2011:95) “Sampel adalah bagian dari elemen-elemen populasi yang terpilih”. Dalam menentukan jumlah sampel perlu diketahui teknik penarikan sampel. Teknik penarikan sampel adalah cara peneliti mengambil sampel atau contoh representatif dari populasi yang tersedia.

Untuk menentukan sampel pada penelitian ini penulis menggunakan metode *non probability sampling* dengan teknik sampling jenuh. Metode *non probability sampling* digunakan apabila karakteristik populasi tidak teridentifikasi secara pasti dan bahkan jumlahnya ada namun sangat sedikit. Sedangkan teknik sampling jenuh atau yang sering disebut dengan istilah sensus adalah teknik penentuan sampel apabila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasinya relatif kecil. Maka dari itu sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu

semua anggota populasi sebanyak 35 orang. Dengan demikian peneliti tidak memberikan hak yang sama kepada setiap subjek untuk memperoleh kesempatan dipilih menjadi sampel. Oleh karena itu, penulis memilih sampel hanya pada karyawan di bagian penjualan, bagian akuntansi dan bagian gudang di PT Saf Indonusa Medan.

3.4 Sumber Dan Jenis Data

3.4.1 Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan untuk mendukung pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data primer, jenis data yang diperoleh secara langsung dalam bentuk wawancara atau menyebarkan kuesioner kepada karyawan bagian penjualan dan bagian akuntansi pada PT Saf Indonusa Medan.
2. Data sekunder, jenis data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian kepustakaan dan pencatatan dokumen, yaitu dengan mengumpulkan data dan mengambil informasi dari buku-buku referensi, jurnal, majalah, internet maupun media lain yang dianggap relevan dengan masalah yang diteliti.

3.4.2 Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan untuk mendukung pembahasan dalam penelitian ini adalah :

1. Data kualitatif, data yang diperoleh berupa keterangan atau informasi secara tertulis.

2. Data kuantitatif, data yang dinyatakan dalam bentuk angka yaitu data interval. Data interval adalah data yang diukur dengan instrumen, sehingga menghasilkan data berskala interval.

3.5 Variabel Penelitian Dan Definisi Operasional

Variabel adalah objek penelitian atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan sebagai variabel bebas (X), dimana variabel bebas adalah variabel yang menjadi sebab atau merubah dan mempengaruhi variabel lain. Sedangkan efektivitas pengendalian piutang sebagai variabel terikat (Y), dimana variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Sementara definisi operasional variabel dalam penelitian ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

Tabel 3.2. Operasionalisasi Variabel

Variabel	Deskripsi	Indikator	Skala
Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)	Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan mengelola perusahaan. (Mulyadi, 2015:3)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber Daya Manusia Dan Alat 2. Catatan 3. Informasi (Susanto, 2008:144)	Likert
Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)	Efektivitas pengendalian piutang adalah serangkaian kebijakan penerapan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. (Mulyadi, 2015:183)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan data yang dapat dipercaya 2. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan 3. Melindungi harta dan catatan perusahaan 4. Meningkatkan dipatuhinya kebijakan manajemen (Dea Sarah Sati Hana'an, 2019:45)	Likert

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka untuk memperoleh data-data yang diperlukan, maka metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

3.6.1 Kuesioner (Angket)

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini salah satunya adalah menggunakan kuesioner atau angket. Angket (*questioner*) merupakan teknik pengumpulan data dimana penulis membuat daftar pertanyaan yang ditujukan kepada responden. Sementara menurut Suroyo Anwar (2009:168) “Kuesioner merupakan sejumlah pertanyaan atau pernyataan tertulis tentang data faktual atau opini yang berkaitan dengan diri responden yang dianggap fakta atau kebenaran yang diketahui dan perlu dijawab oleh responden”.

Penelitian ini menggunakan skala likert (*likert scale*) sebagai skala pengukuran dengan bentuk *checklist*. Menurut Djaali (2008:28) “Skala likert adalah skala yang dapat dipergunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang suatu gejala atau fenomena pendidikan”.

Kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari kuesioner Dea Sarah Sati Hana'an (2019). Untuk keperluan analisis kuantitatif, maka setiap jawaban diberi skor atau bobot nilai yang dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 3.3. Skor Skala Likert

No.	Kriteria	Skor Item
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Netral (N)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

3.6.2 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang relevan dengan topik yang diteliti untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan objek dan masalah yang diteliti.

Data yang telah dikumpulkan dari angket kemudian diuji kualitas data dengan uji validitas dan reliabilitas. Berikut penjelasannya :

3.6.3 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Membentuk pertanyaan-pertanyaan angket yang relevan dengan konsep atau teori dan mengkonsultasikannya dengan ahli (*judgement report*). Menguji kekuatan hubungan (korelasi) antara skor item dengan skor total variabel dengan menggunakan korelasi *product momet*, jika korelasi signifikan maka butir/item pertanyaan valid. Pengujian validitas konstruksi ini dilakukan dengan pendekatan sekali jalan (*single trial*). Jika terdapat butir yang tidak valid maka butir tersebut dibuang. Butir yang valid dijadikan pertanyaan angket yang

sesungguhnya untuk diberikan pada seluruh responden yang sudah ditentukan yaitu sebanyak 35 responden dan sampai instrument butir pertanyaan dinyatakan valid.

3.6.4 Uji Reliabilitas

Untuk mengetahui konsentrasi atau kepercayaan hasil ukur yang mengandung kecermatan pengukuran maka dilakukan uji reliabilitas. Menurut Ghozali (2005:46) “Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu”. Pengukuran reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *one shot* (pengukuran sekali saja). Disini pengukuran variabelnya dilakukan sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain untuk mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* > 0.60 .

3.7 Metode Analisis Data

Analisis data diartikan sebagai upaya mengolah data menjadi informasi, sehingga karakteristik atau sifat-sifat data tersebut dapat dengan mudah dipahami dan bermanfaat untuk menjawab masalah-masalah yang berkaitan dengan kegiatan penelitian. Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu teknik analisis data statistik deskriptif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan menjadi sebuah informasi.

Analisis data merupakan cara atau langkah-langkah untuk mengolah data primer maupun data sekunder yang bermanfaat bagi penelitian guna mencapai tujuan akhir penelitian. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis statistik melalui pendekatan kuantitatif dengan uji kualitas data, uji asumsi klasik, uji regresi linier sederhana dan uji hipotesis dengan menggunakan program SPSS 16.0. Setelah data-data yang diperoleh dari hasil penyebaran angket (*questioner*) dan dokumentasi diolah, maka langkah berikutnya yaitu melakukan analisis data dalam penelitian.

Langkah-langkah pembahasan hasil penelitian yang akan dilakukan dalam proses analisis ini adalah :

3.7.1 Uji Analisis Regresi Linier Sederhana

Adapun metode analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis yang dirumuskan adalah regresi linier sederhana dengan bantuan *software* SPSS (*Statistical Package For Social Science*). Analisis ini digunakan untuk mengetahui pengaruh secara signifikan variabel bebas (sistem informasi akuntansi penjualan) terhadap variabel terikat (efektivitas pengendalian piutang). Signifikan berarti pengaruh yang terjadi dapat berlaku untuk populasi (dapat digeneralisasikan). Persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta x + e$$

Dimana : α = konstanta

Y = efektivitas pengendalian piutang

X = sistem informasi akuntansi penjualan

β = koefisien regresi

e = *error term*

3.7.2 Uji Hipotesis

3.7.2.1 Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji t (uji parsial) digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing atau secara parsial variabel independen (sistem informasi akuntansi penjualan) terhadap variabel dependen (efektivitas pengendalian piutang).

1. Merumuskan uji hipotesis sebagai berikut :
 - a. $H_0 = 0$, artinya sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Saf Indonusa Medan.
 - b. $H_a \neq 0$, artinya sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Saf Indonusa Medan.
2. Kriteria Pengujian dan Pengambilan Keputusan
 - a. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau nilai probabilitas $> 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
 - b. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau nilai probabilitas $< 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

3.7.2.2 Koefisien Determinasi (R^2)

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

dianggap tetap atau konstan. Koefisien determinasi dapat digunakan untuk mengetahui kontribusi atau sumbangan yang diberikan oleh sebuah variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai R koefisien determinasi berkisar diantara nol sampai satu (0-1). Koefisien determinasi nol, berarti variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Apabila koefisien determinasi mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Selain itu, koefisien determinasi dipergunakan untuk mengetahui persentase perubahan variabel terikat (Efektivitas Pengendalian Piutang) yang disebabkan oleh variabel bebas (Sistem Informasi Akuntansi Penjualan).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 HASIL PENELITIAN

4.1.1 Tinjauan Umum Perusahaan

4.1.1.1 Sejarah Singkat PT Saf Indonusa

Lesaffre Group merupakan grup industri Perancis adalah pemimpin dunia di pasar *baking yeast* dan pemain internasional dalam bidang *improvers*. Mendirikan Saf Indonusa sebagai anak perusahaan untuk menyediakan solusi pemanggangan inovatif di Indonesia. Solusi pemanggangan termasuk ragi berkualitas tinggi, premiks, pengembang roti dan *baking ingredients*. Produk-produk Lesaffre telah hadir di pasar Indonesia sejak 1970 melalui distributor. Didirikan pada tahun 2000, Lesaffre di Indonesia berpusat di Jakarta. Sejak itu telah berkembang dan membangun fasilitas produksi lokal di Surabaya serta empat kantor penjualan dan *baking center* di Jakarta, Medan, Semarang dan Surabaya.

Sejarah perusahaan Lesaffre dimulai dengan pertemanan dua orang yaitu Louise Lesaffre-Roussel dan Louis Bonduelle-Dalle. Pada tahun 1853, mereka bekerja sama untuk mendirikan penyulingan padi-padian dan juniper alkohol di Marquette-lez-Lille, bagian utara Perancis. Lesaffre dibagi menjadi 2 divisi yaitu *yeast* dan pembuatan roti, dan kesehatan dan gizi. Kemudian mendirikan fasilitas pembuat roti yang terinspirasi oleh proses fermentasi pada tahun 1974. Setelah lebih dari 160 tahun berpengalaman di pasar *yeast*, satu dari setiap tiga roti yang

dipanggang di seluruh dunia menggunakan ragi dari Lesaffre. Sejak 1853, inovasi, kedekatan dan rasa berbagi telah menjadi nilai inti pengembangan Lesaffre.

1. Visi, Misi Dan Budaya Kerja PT Saf Indonusa

a. Visi PT Saf Indonusa

PT Saf Indonusa yang merupakan bagian dari *Lesaffre Group* berkomitmen secara konsisten untuk mengembangkan dan menyediakan produk yang berkualitas tinggi yang dititik beratkan pada harapan dan kepuasan konsumen.

b. Misi PT Saf Indonusa

PT Saf Indonusa memproduksi *bread improver* yang memenuhi standar *Lesaffre Internasional* dan secara berkesinambungan akan mengawasi dan mengembangkan produk serta mengurangi dan mencegah kegagalan sesuai dengan harapan dan kepuasan konsumen.

c. Budaya Kerja PT Saf Indonusa

Budaya kerja pada PT Saf Indonusa merupakan tuntutan perilaku yang terdiri dari :

- 1) Profesionalisme
- 2) Integritas
- 3) Orientasi pelanggan
- 4) Perbaikan tiada henti
- 5) Jujur, tulus dan ikhlas
- 6) Senantiasa melakukan penyempurnaan

- 7) Memberikan layanan terbaik melalui kemitraan yang sinergis
- 8) Disiplin, konsisten dan bertanggungjawab

Adapun logo dari PT Saf Indonusa sebagai berikut :

Gambar 4.1. Logo PT Saf Indonusa



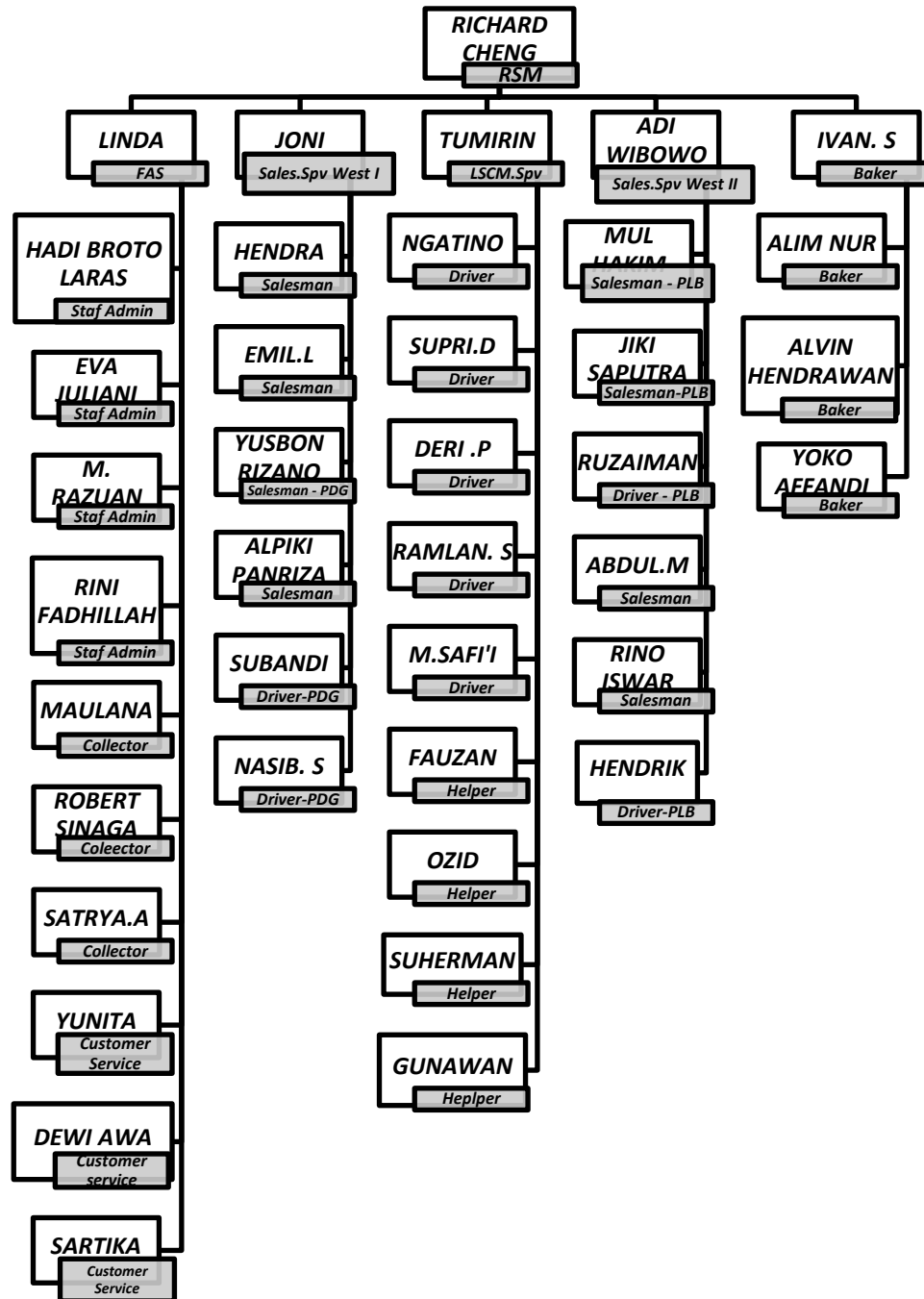
Sumber : PT Saf Indonusa Medan

4.1.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Seperti perusahaan-perusahaan pada umumnya, PT Saf Indonusa Medan juga memiliki struktur organisasi yang akan mempermudah kinerja perusahaan dalam menjalankan fungsi dan kegiatan operasional perusahaan.

Berikut ini adalah struktur organisasi dari PT Saf Indonusa Medan :

Gambar 4.2. Struktur Organisasi PT Saf Indonusa Medan



Sumber : PT Saf Indonusa Medan

4.1.1.3 Job Description

1. *Regional Sales Manager (RSM)*

Manajer penjualan regional bertanggung jawab untuk mengawasi operasi harian dan jangka panjang dari toko perusahaan di seluruh wilayah geografis dan bertanggung jawab untuk menetapkan dan menyesuaikan tujuan penjualan berdasarkan pengetahuan mendalam tentang pola penjualan toko individu. Selain itu RSM juga bertanggung jawab untuk mengawasi manajer dan asisten manajer di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya.

2. *Finance Accounting Supervisor (FAS)*

Supervisor akuntansi keuangan bertanggung jawab untuk memastikan laporan keuangan tersedia, memastikan kinerja para admin dan pegawai lain yang secara hierarki berada di bawahnya benar-benar terkoordinir dengan baik, memastikan pendataan terkait informasi finance lainnya seperti *invoice*, *account receivable* dan *account payable*, serta *petty cash* dan lain-lain tersedia dengan baik. Selain itu FAS juga bertanggung jawab untuk memastikan divisi *finance* yang dipimpin berkontribusi dengan baik terhadap perusahaan.

3. *Logistic Supply Chain Management (LSCM)*

Menganalisis data rantai pasokan, melacak logistik dan kinerja operasional dan menyelesaikan masalah, mempertahankan dan memperbarui inventaris perusahaan, mengawasi dan melatih karyawan. LSCM juga bekerja sama dengan vendor dan pemasok

untuk memastikan semua operasi (misalnya pengiriman) memenuhi standar kualitas dan keamanan.

4. *Sales Supervisor* (Sales SPV)

Sales SPV adalah orang yang memimpin *team sales* atau tim penjualan dalam suatu bisnis atau perusahaan. Sales spv bertugas mengkoordinir tim penjualan agar meningkatkan penjualan dan memastikan penjualan sesuai dengan target serta memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan *maintain* konsumen. Memberikan laporan penjualan tim *sales* baik itu mingguan, bulanan atau tahunan. Sales spv juga bertugas membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim penjualan.

5. Pembuat Roti (*Baker*)

Seorang *baker* memiliki tugas utama untuk membuat adonan mentah menjadi adonan matang yang kemudian dihias hingga menjadi kue yang sempurna dan siap disajikan. *Baker* juga bertugas mencatat semua bahan baku kue yang sudah habis dan mengerti manajemen bahan baku pembuatan kue atau roti.

4.1.1.4 Ruang Lingkup Kegiatan Perusahaan

Pada PT Saf Indonusa yang merupakan anak perusahaan dari *Lesaffre Group* mempunyai ruang lingkup kegiatan yang selalu berusaha memenuhi harapan setiap *customer*. Sehubungan dengan itu, PT Saf Indonusa Medan memperkenalkan beberapa produk utama yang dapat dinikmati oleh masyarakat luas.

1. Kegiatan Yang Sudah Dilakukan PT Saf Indonusa

Kegiatan yang sudah dilakukan oleh PT Saf Indonusa adalah memproduksi produk-produk utama yaitu *yeast* dan *improver*. Adapun berbagai jenis *yeasts* untuk berbagai manfaat penggunaan diantaranya yaitu *yeast* segar (*compressed yeast, crumbled yeast* dan *liquid yeast*) dan *yeast* kering (*active dry yeast, instant dry yeast, free flowing, frozen yeast* dan *dry yeast with reducing power*). Kegiatan lainnya seperti mengelola *baking center* dengan aktivitas utama yaitu pendekatan pada *end users* dan *baker* baru, *brand image*, pemecahan masalah dan membina *customer* dan *prospect*.

2. Kegiatan Yang Sedang Dilakukan PT Saf Indonusa

Kegiatan yang sedang dilakukan oleh PT Saf Indonusa secara umum saat ini adalah memproduksi produk-produk utama. Adapun produk-produk tersebut diantaranya :

a. *Yeast*

Yeast atau ragi telah digunakan dalam proses pembuatan roti selama ratusan tahun. Sebelum ragi diproduksi secara komersial, dahulu orang membuat *sourdough* dan *country breads* menggunakan ragi dari hasil fermentasi anggur dan/atau kentang. Sejak abad ke-18, saat ilmuan Louis Pasteur melakukan penyelidikan maka diketahuilah keberadaan mikroorganisme ragi yang berguna dan menguntungkan umat manusia.

Dalam industri pembuatan roti, fungsi utama ragi dalam adonan adalah sebagai :

- 1) Pengembang adonan (*leavening agent*), ragi mengkonsumsi gula dan merubahnya menjadi gas karbondioksida (CO₂) sehingga adonan mengembang.
- 2) Memproses *gluten* (protein pada tepung) sehingga dapat membentuk jaringan yang dapat menahan gas tersebut di atas (*maturing the dough gluten structure*).
- 3) Menghasilkan *flavor* (rasa) pada rotinya.
- 4) Juga menghasilkan aroma roti (karena selama fermentasi ragi juga menghasilkan sejenis *ethanol* yang dapat memberikan aroma khusus).

Pada tahun 90-an, diperkirakan jumlah produksi ragi di dunia adalah sekitar 2,5 juta ton (ragi padat segar) pertahun. Kualitas ragi akan berbeda antara produsen yang satu dengan produsen lainnya, tergantung dari jenis sel induk ragi (*strain*), kualitas media pengembangbiakannya yaitu *molases*, dan kemajuan teknologi produksinya. Produsen ragi harus selalu menyesuaikan diri dengan perkembangan industri pembuatan roti.

Adapun beberapa macam bentuk ragi, diantaranya sebagai berikut :

- a) Ragi Basah (*Compressed/Fresh Yeast*)
- b) Ragi Kering Aktif (*Active Dry Yeast*)
- c) Ragi Kering Instan (*Instant Yeast*)

b. Improver

Bread improver merupakan campuran yang sempurna atau komposisi dari beberapa macam bahan yang dapat mengatur proses pembuatan roti dan meningkatkan kualitas dari produk akhir roti tersebut.

Tujuan pemakaian *bread improver* :

- 1) Membuat *baker* bekerja lebih mudah dan konsisten
 - 2) Memperbaiki karakteristik dari adonan
 - 3) Adaptasi terhadap peralatan
 - 4) Pengaturan fermentasi
 - 5) Peningkatan selama proses *baking*
 - 6) Diversifikasi produk dengan kualitas roti yang baik
 - 7) Warna kulit roti dan tampilannya juga volumenya baik
 - 8) Tahan lama serta rasa dan aroma
3. Kegiatan Yang Akan Dilakukan PT Saf Indonusa Medan

Untuk rencana ke depan PT Saf Indonusa Medan, yang lebih mengetahui hanya Divisi Kantor Pusat. Dalam hal ini kantor cabang hanya akan menjalankan program yang sudah direncanakan.

4.1.2 Statistik Deskriptif Dan Karakteristik Responden

Penelitian ini menunjukkan karakteristik responden berdasarkan variabel-variabel penelitian dengan frekuensi. Dari 35 responden yang diteliti, data identitas disajikan menurut jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir dan masa kerja. Adapun hasil penelitian disajikan dalam tabel diantaranya sebagai berikut :

4.1.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Uraian umum responden di PT Saf Indonusa Medan berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Pria	29	82,86
Wanita	6	17,14
Total	35	100

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa dari 35 responden berdasarkan jenis kelamin sebesar 82,86 atau 29 orang adalah pria dan sebesar 17,14% atau 6 orang adalah wanita. Maka dapat dikatakan bahwa rata-rata yang menjadi responden yang bekerja di PT Saf Indonusa Medan adalah pria.

4.1.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Uraian umum responden di PT Saf Indonusa Medan berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
<30 tahun	13	37,14
30-40 tahun	11	31,43
40-50 tahun	6	17,14
>50 tahun	5	14,29
Total	35	100

Hasil perhitungan menunjukkan karakteristik responden berdasarkan usia dalam penelitian ini adalah didominasi oleh responden yang berusia di bawah 30 tahun yaitu sebanyak 13 orang atau 37,14%. Kemudian responden dengan usia 30-40 tahun yang berjumlah 11 orang atau 31,43%, selanjutnya disusul oleh responden berusia 40-50 tahun atau

17,14% dan 5 orang atau 14,29% responden berusia di atas 50 tahun. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden yang bekerja di PT Saf Indonusa Medan adalah responden berusia di bawah 30 tahun.

4.1.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Uraian umum responden di PT Saf Indonusa Medan berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase (%)
SMA	6	17,14
D3	9	25,72
Sarjana	20	57,14
Total	35	100

Hasil perhitungan menunjukkan karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir dalam penelitian ini adalah didominasi oleh responden dengan pendidikan terakhir sarjana yaitu sebanyak 20 orang atau 57,14%. Kemudian responden dengan pendidikan terakhir D3 sebanyak 9 orang atau 25,72% dan sebanyak 6 orang atau 17,14% dengan pendidikan terakhir SMA. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden yang bekerja di PT Saf Indonusa Medan adalah responden dengan pendidikan terakhir sarjana.

4.1.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Uraian umum responden di PT Saf Indonusa Medan berdasarkan masa kerja dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Masa Kerja (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
<2 tahun	7	20
2-5 tahun	18	51,43
>5 tahun	10	28,57
Total	35	100

Hasil perhitungan menunjukkan karakteristik responden berdasarkan masa kerja dalam penelitian ini adalah didominasi oleh responden dengan masa kerja antara 2-5 tahun yaitu sebanyak 18 orang atau 51,43%. Kemudian responden dengan masa kerja di atas 5 tahun yang berjumlah 10 orang atau 28,57%, selanjutnya disusul oleh responden dengan masa kerja di bawah 2 tahun sebanyak 7 orang atau 20%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata responden yang bekerja di PT Saf Indonusa Medan adalah responden dengan lama masa kerja antara 2-5 tahun .

4.1.3 Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas

4.1.3.1 Hasil Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dinyatakan valid apabila pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas akan dilakukan dengan cara

melakukan korelasi bivariate antar masing-masing skor butir pertanyaan dengan total skor konstruk.

Hipotesis yang diajukan adalah :

H_0 : skor butir pertanyaan tidak berkorelasi dengan total skor konstruk

H_a : skor butir pertanyaan berkorelasi positif dengan total skor konstruk

Menurut Sugiyono (2008), “Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan **sig. (2-tailed) t** dengan **level of test (α)**. H_0 diterima apabila **sig. t** > α dan H_0 ditolak apabila **sig. t** < α . Dalam pengujian validitas ini akan digunakan level of test (α) = 0,05. Atau apabila nilai validitas > 0,3 maka pertanyaan dinyatakan valid”.

Berikut ini adalah uji validitas untuk masing-masing variabel dalam penelitian ini, diantaranya sebagai berikut :

- a. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)

Tabel 4.5. Hasil Uji Validitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)

	Corrected Item-Total Correlation	Standar	Keterangan
BUTIR_1	.601	0,3	Valid
BUTIR_2	.477	0,3	Valid
BUTIR_3	.486	0,3	Valid
BUTIR_4	.316	0,3	Valid
BUTIR_5	.692	0,3	Valid
BUTIR_6	.497	0,3	Valid
BUTIR_7	.367	0,3	Valid
BUTIR_8	.548	0,3	Valid

BUTIR_9	.629	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_10	.755	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_11	.755	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_12	.562	0,3	<i>Valid</i>

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS 16

Dari tabel di atas dapat diketahui nilai validitas (*Corrected Item-Total Correlation*) untuk setiap butir pertanyaan dari sistem informasi akuntansi penjualan dinyatakan valid secara keseluruhan yang mana nilai validitas lebih besar dari 0,3.

b. Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

Tabel 4.6. Hasil Uji Validitas Efektivitas Pengendalian Piutang(Y)

	Corrected Item-Total Correlation	Standar	Keterangan
BUTIR_1	.574	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_2	.611	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_3	.770	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_4	.724	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_5	.708	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_6	.674	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_7	.640	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_8	.572	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_9	.434	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_10	.338	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_11	.631	0,3	<i>Valid</i>
BUTIR_12	.423	0,3	<i>Valid</i>

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS 16

Dari tabel di atas dapat diketahui nilai validitas (*Corrected Item-Total Correlation*) untuk setiap butir pertanyaan dari variabel efektivitas pengendalian piutang dinyatakan valid secara keseluruhan yang mana nilai validitas lebih besar dari 0,3.

4.1.3.2 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas dilakukan dengan cara pengukuran sekali saja (*one shot*) kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antar jawaban pertanyaan. Uji statistik yang akan digunakan adalah *cronbach alpha* (α). Menurut Ghozali (2005), “Suatu variabel akan dikatakan reliabel apabila memberikan nilai *cronbach alpha* $> 0,60$ ”. Berikut ini adalah uji reliabilitas untuk masing-masing variabel dalam penelitian ini :

- a. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X)

Tabel 4.7. Hasil Uji Reliabilitas Sistem Informasi Akuntansi

Penjualan (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.794	12

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS 16

Dari hasil perhitungan SPSS diketahui nilai reliabilitas (*cronbach's alpha*) pada variabel sistem informasi akuntansi

penjualan sebesar 0,794 di mana nilai lebih besar dari 0,60. Maka nilai dinyatakan reliabel.

b. Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

Tabel 4.8. Hasil Uji Reliabilitas Efektivitas Pengendalian Piutang (Y)

Cronbach's Alpha	N of Items
.830	12

Sumber : Hasil Perhitungan SPSS 16

Dari hasil perhitungan SPSS diketahui nilai reliabilitas (*cronbach's alpha*) pada variabel efektivitas pengendalian piutang sebesar 0,830 di mana nilai lebih besar dari 0,60. Maka nilai dinyatakan reliabel.

4.1.4 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana

Untuk mengetahui nilai koefisien regresi linier sederhana dapat dilihat pada *output coefficients* berikut ini :

Tabel 4.9 Koefisien Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1 (Constant)	8.556	7.748		-1.104	.277			
SIAP	1.260	.205	.731	6.162	.000	.731	.731	.731

Sumber : SPSS 16

Persamaan regresi linier sederhana adalah $Y = a + bX$, maka persamaan yang diperoleh $Y = 8,556 + 1,260X$. Artinya nilai positif melambangkan jika sistem informasi akuntansi penjualan ditingkatkan satu satuan maka efektivitas pengendalian piutang akan meningkat sebesar 1,260 satuan. Nilai konstanta artinya adalah jika sistem informasi akuntansi penjualan tidak ditingkatkan maka efektivitas pengendalian piutang sebesar 8,556.

Adapun perhitungan statistik deskriptif dapat dilihat dalam tabel sabagai berikut :

Tabel 4.10 Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
EPP	38.6571	9.85764	35
SIAP	37.4571	5.72067	35

Sumber : SPSS 16

Hasil statistik deskriptif dapat dilihat dari nilai rata-rata dan standar deviasi pada efektivitas pengendalian piutang dan sistem informasi akuntansi penjualan. Nilai standar deviasi yang lebih kecil dari nilai *mean* menunjukkan bahwa kecenderungan data berdistribusi secara normal.

4.1.5 Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis atau uji pengaruh berfungsi untuk mengetahui apakah koefisien regresi tersebut signifikan atau tidak dengan cara membandingkan nilai signifikansi (sig). Dengan probabilitas 0,05 atau dengan cara

membandingkan nilai t hitung dengan t tabel dan juga uji hipotesis dengan koefisien determinasi (R^2). Berikut ini adalah uji hipotesis dengan uji t :

Tabel 4.11 Uji Hipotesis (Uji t)

Coefficients ^a							
Model	Standardized Coefficients	Beta	T	Sig.	Correlations		
					Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)		1.104	.277			
	SIAP	.731	6.162	.000	.731	.731	.731

Sumber : SPSS 16

Nilai uji t menunjukkan t hitung lebih besar dari t tabel $6,162 > 1,692$. T tabel diperoleh dari $n - 2$, dimana n adalah jumlah sampel $35 - 2 = 33$, dengan tingkat kesalahan 5%. Nilai sig $0,000 < 0,05$, sehingga H_a diterima dan H_0 ditolak yang artinya sistem informasi akuntansi penjualan signifikan mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang. Nilai *standardized coefficients* beta juga menggambarkan besarnya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan.

Tabel 4.12 Uji Hipotesis (Koefisien Determinasi)

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.731 ^a	.535	.521	6.82269	.535	37.976	1	33	.000

Sumber : SPSS 16

Hasil *R square* sebesar 0,535 memiliki makna bahwa 53,5% efektivitas pengendalian piutang mampu dijelaskan oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sedangkan 46,5% efektivitas pengendalian piutang dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam model atau tidak diteliti.

4.2 PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengujian dengan metode regresi linier sederhana dan pengolahan data dengan *software* SPSS 16 membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan. Hasil pengujian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki nilai *t* hitung yang lebih besar dari nilai *t* tabel ($6,162 > 1,692$) dan taraf signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 ($0,00 < 0,05$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel sistem informasi akuntansi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang, sehingga hipotesis kedua (H_a) dapat dibuktikan atau dengan kata lain H_a diterima, sedangkan hipotesis pertama (H_0) tidak dapat dibuktikan dan ditolak. Diterimanya hipotesis H_a dalam penelitian ini mengidentifikasi bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh kuat terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan.

Hasil penelitian ini relevan dan mendukung hasil penelitian dari Susi Rachmawati (2013) dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi

Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang (studi kasus pada PT Permata Finance Samarinda)” yang mana dari hasil penelitian secara kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh signifikan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Ada juga penelitian dari Abdjul (2012) dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo” memiliki hasil yang juga mendukung penelitian ini, di mana hasilnya menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan antara sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang. Informasi akuntansi menjadi salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan suatu sistem yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Oleh karena itu semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang juga semakin meningkat.

Namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian dari Dea Sarah Sati Hana’an (2019) yang berjudul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan” dan penelitian dari Mailani (2012) dengan judul “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT Sugih Perdana Wisesa Palembang” di mana hasil penelitian keduanya menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Hal ini menunjukkan bahwasannya PT Saf Indonusa Medan memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang kurang baik sehingga efektivitas pengendalian piutang belum dapat tercapai yang mengakibatkan jumlah piutang tak tertagih mengalami kenaikan berturut-turut dari tahun 2016 sampai 2018. Adanya indikator-indikator dari sistem informasi akuntansi penjualan belum terpenuhi atau diterapkan oleh perusahaan seperti sumber daya manusia, kelengkapan data dan fungsi-fungsi yang terlibat belum melaksanakan tanggung jawabnya dengan baik. Selain itu juga terdapat faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang di luar dari sistem informasi akuntansi penjualan. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa lemahnya sistem informasi akuntansi penjualan dapat mengakibatkan efektivitas pengendalian piutang yang kurang baik yang ditandai dengan meningkatnya piutang tak tertagih dari tahun ke tahun.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan dapat disimpulkan :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan dengan hasil uji t, di mana t_{hitung} lebih besar t_{tabel} ($6,162 > 1,692$) dan mempunyai angka signifikan yang lebih kecil dari 0,05 ($0,00 < 0,05$).
2. Berdasarkan hasil koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa sebesar 53,5% efektivitas pengendalian piutang dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sedangkan sisanya yaitu 46,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak masuk dalam variabel penelitian.
3. Dari hasil analisis data dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan harus dikelola secara baik oleh bagian penjualan dan piutang agar tidak terjadi kekeliruan dan piutang dapat terkendali dengan baik karena sistem informasi akuntansi penjualan yang handal dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang.

5.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan di atas, disimpulkan bahwa adanya pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektivitas

pengendalian piutang pada PT Saf Indonusa Medan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai peranan yang penting terhadap efektivitas pengendalian piutang. Dengan ini maka penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Perlu diadakannya evaluasi pada bagian SDM agar lebih selektif dalam pemberian kredit kepada para pelanggan dan kebijakan jadwal dalam penagihan piutang dan pemberian sanksi kepada pelanggan yang bertumpuk sehingga menghindari jumlah piutang tak tertagih di kemudian hari.
2. Untuk PT Saf Indonusa Medan agar semakin meningkatkan pemahaman serta pelatihan tentang sistem informasi akuntansi penjualan kepada para karyawan yang sesuai dengan bidangnya masing-masing sehingga kemampuan dan keterampilan karyawan semakin baik demi kemajuan perusahaan.
3. Dengan keterbatasan yang dimiliki oleh penulis dalam penelitian ini, diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk menambahkan variabel lain atau indikator-indikator lain dan memperluas lingkup penelitian agar hasil penelitian yang diperoleh lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2014. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Abdjul, Fidyawati. 2012. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Hajrat Abadi Provinsi Gorontalo*. (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo).
- Barus, M. D. B., & Hakim, A. (2020). *Analisis Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika melalui Metode Practice Rehearsal Pairs pada Siswa SMA Al-Hidayah Medan*. *Biormatika: Jurnal ilmiah fakultas keguruan dan ilmu pendidikan*, 6(1), 74-78.
- Diana, Anastasia Dan Lilis Setiawati, 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta : Andi Publisher.
- Djaali. 2008. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hana'an, Dea Sarah Sati. 2019. *Pengaruh Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan*. (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Islam Sumatera Utara Medan).
- Indrayati, 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Malang : Aditya Media Publishing.
- Itsna Mukhlifah, 2018. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Eastern Pearl Flour Mills*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Makasar).
- Jogianto HM, 2003. *Analisis Dan Desain Sistem Informasi*, Jakarta.
- Kasmir. 2015. *Analisa Laporan Keuangan*. Depok : PT. Raja Grafindo Persada.
- Nugroho Fitriantoro, 2018. *Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Akuntansi).

- Nasution, N. A., & Oktari, A. (2021). Pengaruh cash flow, account receivable turnover, modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap likuiditas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 11(2), 91-115.
- Mailani. 2014. *Pengaruh sistem informasi akuntansi 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).
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi : Sistem Penerimaan Kas*, Edisi Empat : Jakarta.
- Mulyadi. 2015. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rahmawati, Susi. 2013. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT. Permata Finance Samarinda*. (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda, Kalimantan Timur).
- Raymond Mc Leod Jr, George P. Schell, 2008. *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat.
- Rianto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: BPFE.
- Romney, Marshal B.& Steinbart, Paul John. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Sanusi, Anwar. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Sedarmayanti, 2009. *Sumber Daya Manusia Dan Produktifitas Kerja*, Bandung: Mandar Maju.
- Siagian, Sondang P. 2000. *Efektivitas Kinerja Yang Baik Bagi Perusahaan*. Bandung: Sinar Offset.
- Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2006. *Statistika Untuk Penelitian*, Alfabeta : Bandung.
- Suharto. 2003. *Perekayasaan Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Surjaweni, Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suroyo, Anwar. 2009. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Alfabeta.
- Swasta, Basu.2000. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.

Sari, P. B. (2020). Analisis Opini Going Concern Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia (Multiple Correlation Method). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 189-196.

Sari, A., Saputra, H., & Siahaan, A. P. U. P. U. (2018). Financial distress analysis on Indonesia stock exchange companies. *Int. J. Innov. Res. Multidiscip. F*, 4(3), 73-74.